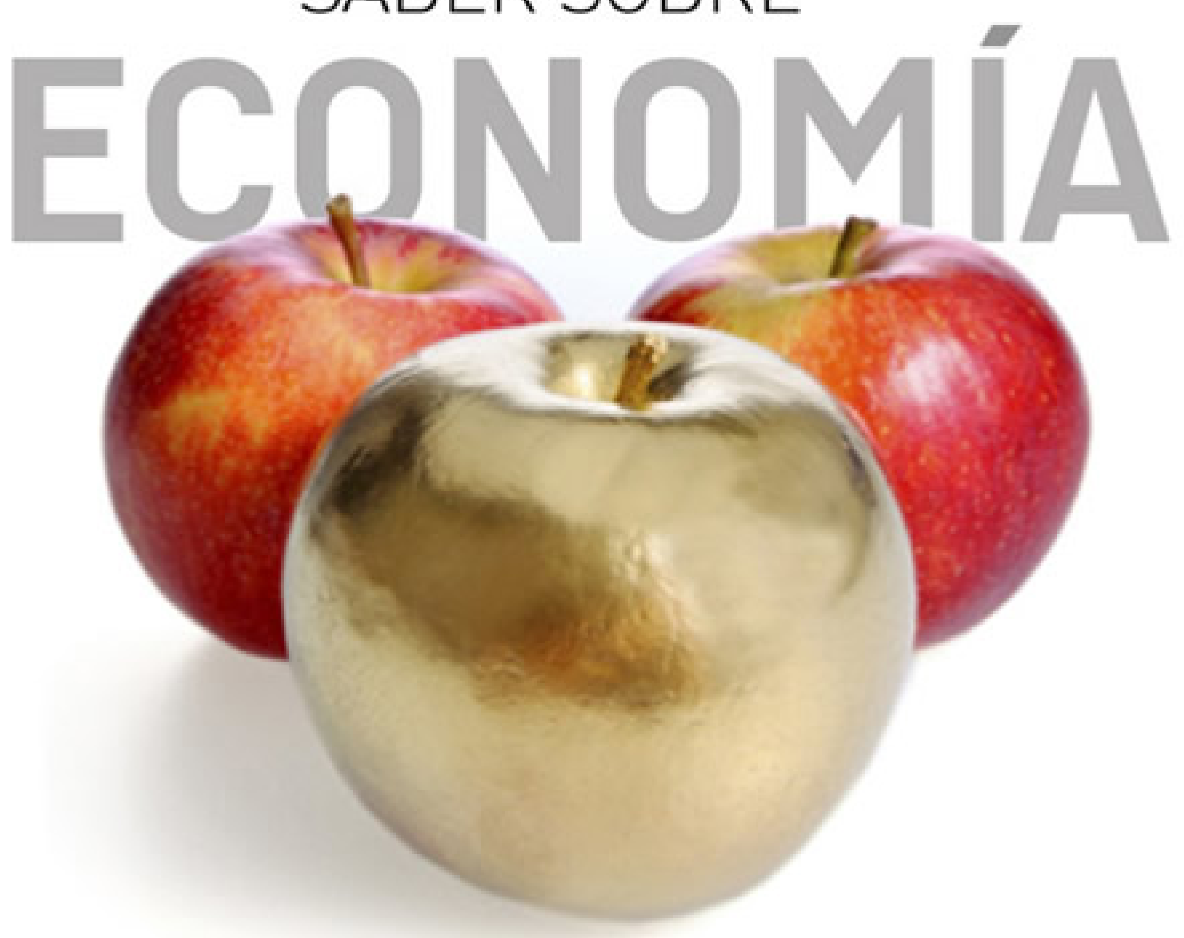


COSAS QUE HAY QUE SABER SOBRE

ECONOMÍA



EDMUND CONWAY

Ariel

El editor económico del prestigioso Daily Telegraph, Edmund Conway, nos presenta y aclara las ideas básicas de la economía en 50 pequeños ensayos claros y atractivos. Empezando por los más básicos, como «la mano invisible» de Adam Smith y concluyendo con las últimas investigaciones sobre economía, salud y felicidad, el autor nos orienta sobre temas esenciales para entender cómo funciona realmente el mundo económico. A través de ejemplos tomados de la vida real y comentarios de reputados economistas, 50 cosas que hay que saber sobre economía ofrece una visión fascinante de todo el panorama económico y cómo éste influye en nuestras vidas, desde la compra de una casa, el precio del petróleo o el pago de impuestos.

Edmund Conway

50 cosas que hay que saber sobre economía



Título original: *50 Economics Ideas You Really Need to Know*
Edmund Conway, 2009
Traducción: Luis Noriega

Editor digital: Banshee
Corrección de erratas: HarDX, Mossad
ePub base r1.1

Introducción

«Una [materia] triste, árida y, de hecho, bastante vil y penosa, a la que podríamos llamar, a título honorífico, la ciencia lúgubre.»

Esta descripción de la economía de Thomas Carlyle se remonta a 1849, pero, para bien o para mal, ha calado. Es difícil que esto resulte sorprendente. La economía es una disciplina que, por lo general, pasa desapercibida hasta que las cosas van mal. Sólo entonces, cuando una economía se enfrenta a una crisis y miles de personas pierden su trabajo o los precios suben demasiado o caen demasiado deprisa, tendemos a prestarle atención. Y en esos momentos sin duda alguna parece bastante funesta, en especial cuando insiste en los retos y las restricciones que tenemos que asumir, pues nos recuerda que la realidad es que no podemos tener todo lo que queremos y que los seres humanos somos criaturas inherentemente imperfectas.

La verdad, he de añadir, como suelen hacer los economistas, es muchísimo menos sencilla. Si la economía fuera simplemente un estudio de cifras, estadísticas y teorías, entonces la analogía de la ciencia lúgubre quizá podría mantenerse. Pero la economía es, en su esencia misma, el estudio de las personas. Es una indagación de cómo la gente triunfa, de qué la hace feliz o contenta, de cómo la humanidad ha logrado a lo largo de generaciones hacerse más saludable y próspera de lo que nunca había sido.

La economía examina lo que impulsa a los seres humanos a hacer lo que hacen, y observa cómo reaccionan cuando se enfrentan a la dificultad o al éxito. Investiga las elecciones que la gente hace cuando tiene un conjunto limitado de opciones y cómo sopesa los pros y contras de cada una. Es un estudio que integra historia, política y psicología y, sí, una ecuación extraña, o dos. Si la tarea de la historia es decirnos qué errores cometimos en el pasado, corresponde a la economía averiguar cómo podemos hacer las cosas de forma diferente la próxima vez.

Si logra ese cometido es otra cuestión. En el momento en que este libro se

imprimía, el mundo lidiaba con una de las mayores crisis financieras de la historia, después de que los mercados internacionales se vieran superados por el efecto acumulado de unos créditos que tardarían décadas en pagarse. Algunos de los bancos más grandes y antiguos del mundo se derrumbaron, y comerciantes y fabricantes quebraron. Esta crisis tenía muchos aspectos novedosos: involucraba nuevos instrumentos financieros de gran complejidad, por ejemplo, y se producía en un contexto económico inédito, pues por primera vez desde el final de la guerra fría la posición de Estados Unidos como superpotencia mundial resultaba cuestionada. Sin embargo, en el fondo era muy similar a muchas de las crisis del pasado. Si podemos cometer los mismos errores una y otra vez, se quejaba la gente, ¿qué sentido tiene la economía?

La respuesta es muy sencilla. El conocimiento que hemos adquirido a lo largo de los siglos sobre la mejor forma de manejar nuestras economías nos ha hecho más ricos, más saludables y más longevos de lo que nuestros antepasados podían imaginar. Esto no es en absoluto gratuito. Basta mirar a los países del África subsahariana y de ciertas partes de Asia, donde las personas siguen viviendo en las mismas condiciones en que lo hacían los europeos en la Edad Media, para comprobar que nuestra prosperidad no está en absoluto garantizada. Lo cierto, sin embargo, es que es extremadamente frágil, pese a lo cual, como ocurre siempre con las cuestiones económicas, damos estos logros por sentados y tendemos a centrarnos en el aspecto lúgubre de las cosas.

Así es la naturaleza humana. Muchos libros de economía intentan disipar esas ilusiones. No obstante, ésa es una labor algo desesperada y, para ser sincero, muy alejada de mi estilo. El objetivo de este libro es sencillamente explicar cómo funciona la economía. El secreto oculto de la economía es que en realidad no es para nada complicada: ¿por qué debería serlo? Es el estudio de la humanidad, y como tal sus ideas son con frecuencia poco más que sentido común.

Por otro lado, este libro no ha sido escrito para ser leído como una exposición continua: cada una de estas cincuenta ideas debería poder leerse de forma independiente, aunque he resaltado aquellas partes en las que podría ser útil remitirse a otro capítulo.

Lo que espero es que para cuando haya leído la mayor parte de los capítulos, sea capaz de pensar un poco más como lo hacen los economistas: planteando preguntas inquisitivas acerca de por qué actuamos como lo hacemos; rechazando la sabiduría convencional; entendiendo que incluso las cosas más sencillas de la vida son más complejas de lo que parecen (y, debido a ello, también más hermosas).

Esta introducción es un ejemplo práctico. Lo más normal es que un autor incluya en ella los agradecimientos a todas aquellas personas que contribuyeron al resultado final. Pero ¿por dónde empezar? ¿Debo empezar por agradecer a los propietarios de los bosques donde se talaron los árboles empleados para hacer el papel en el que

está impreso? ¿O a los trabajadores de la fábrica que produce la tinta utilizada en sus páginas? ¿O a los operarios de las máquinas con las que se encuadernó? Como tantas cosas en este mundo interconectado en el que vivimos, millones de personas desempeñaron algún papel en la creación de este libro, desde los editores e impresores del producto que tiene en sus manos, hasta las empresas de transporte que lo trasladaron hasta la librería en donde lo adquirió.

En particular, este libro es producto de las miles de conversaciones que he tenido en los últimos años con economistas, profesores, expertos en finanzas, empresarios y políticos; y de la excelente literatura económica disponible en las estanterías de las librerías y, más excitante aún, en Internet. Muchas de las ideas aquí expuestas son un eco de las de un gran número de economistas prominentes y no tan prominentes, demasiados para mencionarlos a todos. Sin embargo, he de agradecer también a Judith Shipman de la editorial Quercus por permitirme formar parte de esta excelente colección; a mis correctores de estilo, Nick Fawcett e Ian Crofton; a Vicki y Mark Garthwaite por haberme proporcionado un lugar para escribirlo; a David Litterick, Harry Briggs y Olivia Hunt por sus comentarios y observaciones; y a mi madre y al resto de mi familia por su apoyo.

01 La mano invisible

«La codicia es buena», declaraba Gordon Gekko, el villano de Wall Street, el clásico de la década de 1980, para confirmar de un solo golpe los peores miedos de la sociedad biempensante acerca de los financieros. En el despiadado mundo de Manhattan, la avaricia flagrante había dejado de ser algo de lo que avergonzarse, para convertirse en algo que podía lucirse con orgullo, como las camisas a rayas y los tirantes rojos.

Si esa declaración resultaba escandalosa en una película a finales del siglo XX, intente imaginar cómo habría sonado doscientos años antes, cuando la vida intelectual todavía estaba dominada por la Iglesia y definir al ser humano como un animal económico era casi blasfemo. Este ejercicio quizá le dé una noción del impacto que tuvo la revolucionaria idea de la «mano invisible» cuando Adam Smith la propuso originalmente en el siglo XVIII. Con todo, al igual que su descendiente cinematográfico, el libro de Smith fue un enorme éxito comercial, la primera edición se agotó con rapidez y desde entonces la obra ha sido considerada parte del canon.

La función del interés personal. La «mano invisible» es una forma de referirse a la ley de la oferta y la demanda (véase el capítulo 2) y explica cómo el tira y afloja de estos dos factores sirve para beneficiar a toda la sociedad. La idea básica es la siguiente: no hay nada malo en que la gente actúe por propio interés. En un mercado libre, las fuerzas combinadas de todos los actores que buscan promover sus intereses individuales benefician a la sociedad en su conjunto y enriquecen a todos sus miembros.

En su obra maestra de 1776, *La riqueza de las naciones*, Smith únicamente utiliza la expresión en tres ocasiones, pero un pasaje clave subraya su importancia:

> Ningún individuo pretende promover el interés público, ni sabe en qué medida lo promueve… al dirigir su industria de tal manera que su producción tenga el mayor valor posible, busca sólo su beneficio personal, y en esto, como en muchas otras circunstancias, le conduce una mano invisible para promover un fin que no formaba parte de sus intenciones […] Al buscar su propio interés, con frecuencia promueve el de la sociedad de forma más eficaz que cuando se propone hacerlo de modo consciente. Nunca he visto hacer tanto bien a quienes dicen dedicarse al bien público.

La idea contribuye a explicar por qué los mercados libres han sido tan importantes en el desarrollo de las complejas sociedades modernas.

Lecciones de la mano. Pensemos, por ejemplo, en el caso de un inventor, Thomas, a quien se le ha ocurrido una idea para un nuevo tipo de bombilla que es más eficiente, más duradera y más brillante que el resto. Thomas lo ha hecho para satisfacer su propio interés, con la esperanza de hacerse rico y, quizá, famoso. La consecuencia de ello será el beneficio de la sociedad en su conjunto: se crearán puestos de trabajo para los encargados de fabricar las bombillas y se mejorará la vida (y los cuartos de estar) de quienes las compren. Si no existiera demanda para las bombillas, nadie las compraría, y la mano invisible le habría dado un correctivo severo a Thomas por haber cometido semejante error.

De forma similar, una vez que Thomas ha montado su negocio, es posible que al verle enriquecerse otros intenten superarle diseñando bombillas más brillantes y mejores y consigan también hacerse ricos. Sin embargo, la mano invisible nunca duerme, y Thomas responde a sus competidores bajando el precio de sus bombillas para garantizar que sus ventas sigan siendo mayores que las de los demás. Los consumidores, encantados, se benefician de bombillas cada vez más baratas.

En cada etapa del proceso, Thomas actuará de acuerdo con sus propios intereses, no en pos de los intereses de la sociedad, pero el resultado, aunque vaya contra nuestra intuición, es el beneficio de todos. En cierto sentido, la teoría de la mano invisible tiene cierta semejanza con la idea matemática de que la multiplicación de dos cantidades negativas da como resultado una cifra positiva. Cuando sólo una persona actúa por propio interés y el resto lo hace por altruismo, la sociedad no se beneficia en absoluto.

ADAM SMITH (1723-1790)

El padre de la economía moderna nació en Kirkcaldy, una pequeña ciudad escocesa, donde nada presagiaba que fuera a convertirse en un pensador revolucionario. El primer economista era, como corresponde, un académico excéntrico que se tenía a sí mismo por un marginado y que ocasionalmente se lamentaba de su aspecto físico inusual y su falta de habilidades sociales. Como muchos de sus herederos actuales, Smith tenía su despacho en la Universidad de Glasgow repleto de documentos y libros apilados de forma caótica. De cuando en cuando se le veía hablando solo, y era sonámbulo.

Smith acuñó la expresión «mano invisible» en su primer libro, La teoría de los sentimientos morales (1759), que se ocupaba de la forma en que los seres humanos interactúan y se comunican y de la relación entre la rectitud moral y la búsqueda innata del propio interés que caracteriza al hombre. Después de dejar Glasgow para ser tutor del joven duque de Buccleuch, empezó a trabajar en la obra que más tarde se convertiría en, para citar su título completo, Una investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones.

A partir de entonces, Smith se convirtió en una especie de celebridad, y sus ideas no sólo influyeron en todas las figuras importantes de la historia de la economía, sino que también contribuyeron a impulsar la Revolución Industrial y la primera ola de la globalización, que

terminó con la primera guerra mundial. En los últimos treinta años, Smith ha vuelto a convertirse en un héroe, y sus ideas acerca de los mercados libres, la libertad de comercio y la división del trabajo (véase el capítulo 6) son auténticos puntales del pensamiento económico moderno.

En 2007, Smith se convirtió en el primer escocés en aparecer en un billete del Banco de Inglaterra, el de veinte libras, un honor merecido.

Un ejemplo interesante es el de Coca-Cola, que en la década de 1980 cambió la receta de su bebida gaseosa en un esfuerzo por atraer a consumidores más jóvenes y a la moda. Sin embargo, la nueva Coca-Cola fue un completo desastre: el cambio no fue del gusto del público y las ventas se desplomaron. El mensaje de la mano invisible fue claro y después de unos cuantos meses la compañía, con los beneficios por los suelos, retiró la nueva bebida. La Coca-Cola «clásica» volvió, y los consumidores lo celebraron (al igual que los directivos de Coca-Cola, cuyos beneficios se recuperaron).

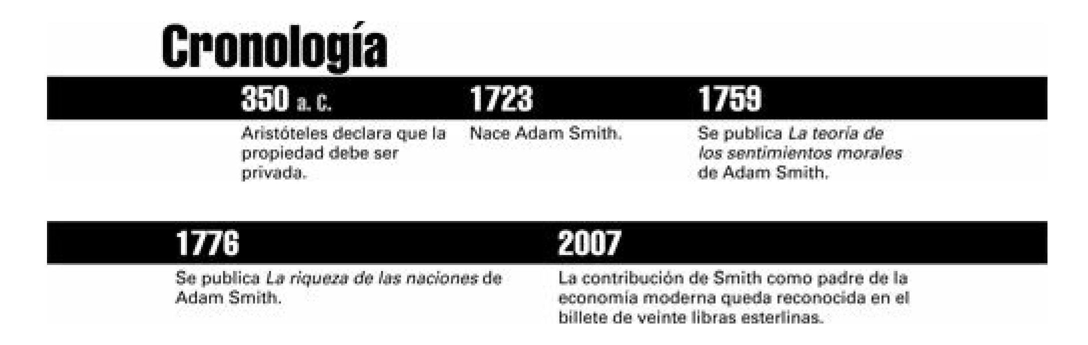
Smith reconocía que había circunstancias en las que la teoría de la mano invisible no funcionaba. Una de ellas es el dilema que usualmente se conoce como la «tragedia de los bienes comunes». El problema es que cuando sólo existe una cantidad limitada de un recurso particular, por ejemplo pastos en una tierra comunal, quienes lo explotan lo hacen en detrimento de sus vecinos. Éste es un argumento que se ha empleado con mucha fuerza en la lucha contra el cambio climático (véase el capítulo 45).

Límites a los mercados libres. A pesar de que en las últimas décadas la idea de la mano invisible ha sido secuestrada por políticos de derechas, la noción no representa necesariamente una posición política particular. Se trata de una teoría económica positiva (véase el capítulo 16), aunque, eso sí, socava de forma muy seria las pretensiones de quienes piensan que la economía puede dirigirse mejor desde arriba, con los gobiernos decidiendo lo que debe producirse.

La mano invisible subraya el hecho de que son los consumidores, pero hay varias condiciones importantes. Smith fue bastante cuidadoso y distinguió entre el interés propio y la pura codicia egoísta. Es una cuestión de interés propio tener un marco de leyes y regulaciones que nos protejan, como consumidores, de un trato injusto. Esto incluye los derechos de propiedad, la defensa de las patentes y los derechos de autor y las leyes de protección laboral. La mano invisible debe tener el respaldo del Estado de derecho.

«No es de la benevolencia del carnicero, el cervecero o el panadero que esperamos nuestra comida, sino de su atención a sus intereses. Apelamos, no a su humanidad, sino a su amor propio, y en lugar de hablarles de nuestras necesidades, hablamos de su provecho.»

Es en esto que se equivoca Gordon Gekko. Alguien impulsado exclusivamente por la codicia podría optar por burlar la ley en su intento de enriquecerse a costa de los demás. Adam Smith nunca hubiera aprobado semejante conducta.



La idea en síntesis: el interés personal es bueno para la sociedad

02 La oferta y la demanda

La ley de la oferta y la demanda ocupa un lugar central tanto en la economía como en las relaciones humanas. La forma en que estas dos fuerzas interactúan determina el precio de los bienes de consumo en las tiendas, los beneficios que obtienen las compañías y el hecho de que unas familias se hagan ricas mientras otras permanecen en la pobreza.

La ley de la oferta y la demanda explica por qué los supermercados cobran muchísimo más por los embutidos de calidad superior que por los normales; y por qué un fabricante de ordenadores cree que puede cobrar más a sus consumidores por un portátil al que sólo se le ha cambiado el color. Del mismo modo en que unas pocas reglas elementales son la base de la matemática y la física, la sencilla interacción entre oferta y demanda es algo que encontramos por doquier.

Podemos verla en las atestadas callejuelas de Otavalo, Ecuador, y en las amplias avenidas con las que limita Wall Street en Manhattan. A pesar de las diferencias superficiales (las polvorientas calles suramericanas repletas de campesinos, la capital financiera abarrotada por banqueros vestidos de traje), a ojos del economista interesado en los fundamentos ambos lugares son prácticamente idénticos. Si miramos con más atención, entenderemos por qué: los dos son mercados importantes. El de Otavalo es uno de los mercados callejeros más grande y famoso de Latinoamérica; Wall Street, por otro lado, es la sede de la Bolsa de Nueva York. Uno y otro son lugares a los que la gente va a comprar o vender cosas.

El mercado reúne a compradores y vendedores, ya sea en un conjunto de tenderetes físicos en los que se venden las mercancías exhibidas o en un mercado virtual como Wall Street, donde la mayoría de las transacciones se realizan a través de redes informáticas. Y el nexo entre la oferta y la demanda lo constituye el precio. Estas tres nociones aparentemente inocuas pueden decirnos una enorme cantidad de cosas acerca de la sociedad. Son los cimientos de la economía de mercado.

La demanda representa la cantidad de bienes o servicios que la gente está dispuesta a comprar a un vendedor a un precio determinado. Cuanto más alto es el precio, menor será el número de personas que están dispuestas a pagarlo, hasta el

punto en que sencillamente la gente se niega a comprar del todo. De forma similar, la oferta indica la cantidad de bienes o servicios de la que un vendedor está dispuesto a desprenderse por determinado precio. Cuanto más bajo es el precio, menor será el número de bienes que esté dispuesto a vender, pues producirlos tiene un coste en términos de tiempo y dinero.

«Discutir si el valor está determinado por la demanda o la oferta es tan razonable como discutir si es la hoja superior o inferior de las tijeras la que corta un trozo de papel.»

Alfred Marshall, victoriano economista

¿El precio correcto? Los precios son la señal que nos dice si la oferta o la demanda de un producto particular están aumentando o disminuyendo. Tomemos, por ejemplo, el precio de la vivienda. En los primeros años del siglo XXI, el precio de la vivienda aumentó cada vez más deprisa en Estados Unidos a medida que más y más familias daban el gran paso de comprar casa propia, animadas por hipotecas baratas. Esta demanda animó a los constructores a construir más viviendas (en particular en Miami y ciertas partes de California). Finalmente, cuando esas viviendas se terminaron, la repentina superabundancia de la oferta provocó que los precios de la vivienda cayeran, y rápido.

El secreto a voces de la economía es que, en realidad, los precios rara vez se encuentran en un punto de equilibrio. El precio de las rosas sufre altibajos a lo largo de todo el año: a medida que el verano se convierte en invierno y los supermercados y los floristas tienen que obtenerlas de proveedores cada vez más lejanos, la oferta de rosas disminuye y los precios aumentan. De forma similar, en los días previos al catorce de febrero los precios experimentan un aumento brusco debido a la demanda de flores para el día de San Valentín.

Los economistas llaman a esto «estacionalidad» o «ruido». Algunos, sin embargo, intentan ir más allá de esto para determinar el precio de equilibrio. Volvamos a los precios de la vivienda: ningún economista ha conseguido todavía averiguar cuánto debería valer la casa media. La historia nos dice que debería valer varias veces el salario anual de un individuo (entre tres o cuatro veces por término medio), pero no hay forma de saberlo con certeza.

La oferta y la demanda en acción

En Ecuador, María vende en su puesto en el mercado mantas artesanales de estilo andino, coloridas y de excelente calidad. Ella sabe que no tiene sentido vender cada manta por

debajo de diez dólares, pues a ese precio no podría permitirse tejerlas y alquilar el tenderete. En un principio, fija el precio en cincuenta dólares, un nivel que le permite hacer ochenta mantas, pero este precio resulta ser demasiado costoso para los compradores potenciales y María no vende ninguna manta, por lo que empieza a bajar su precio para liquidar sus existencias. De forma lenta pero segura, va surgiendo una demanda para las mantas. Cada vez que María reduce los precios, más consumidores llegan. A cuarenta dólares consigue vender veinte mantas; a treinta dólares, cuarenta. Para cuando ha reducido el precio a veinte dólares, advierte que éste es demasiado bajo. A medida que sus existencias se agotan, descubre que no puede producir las mantas con suficiente rapidez para mantener el ritmo de la demanda. María comprende que con un precio de treinta dólares, la cantidad de mantas que es capaz de hacer coincide con el número de personas que las quieren. Así nuestra vendedora ha trazado el gráfico económico más importante de todos: una curva de oferta y demanda.

La línea negra continua indica la demanda que existe para las mantas de María; la línea gris punteada, la oferta. Cuando el precio de las mantas es cero, hay una demanda de cien de ellas, pero no hay oferta (dado que fabricarlas cuesta mucho más que eso). Cuando el precio es veinte dólares, hay una demanda potencial de sesenta, pero María sólo está en condiciones de hacer veinte. El precio de equilibrio para las mantas es, según el gráfico, treinta dólares. En ese punto, como muestra el gráfico, oferta y demanda coinciden.



Es posible aprender algunas lecciones básicas acerca de las personas a partir del precio de ciertos bienes. Hace pocos años el fabricante de ordenadores Apple lanzó su nuevo portátil Macbook en dos colores, blanco y negro, el segundo de los cuales era una versión especial, más costosa. A pesar de ser idénticos en todos los demás aspectos a la versión blanca (velocidad, capacidad del disco duro, etc.), la versión negra costaba doscientos dólares más. Y a pesar de ello sus ventas fueron magníficas. Esto no habría pasado si no hubiera existido demanda suficiente, por lo que resulta claro que había suficientes personas encantadas de pagar un recargo con tal de diferenciarse de sus vecinos con ordenadores blancos comunes y corrientes.

Elasticidad fantástica. En ocasiones la oferta y la demanda requieren un tiempo en responder a los cambios en los precios. Si una compañía telefónica aumenta sus tarifas, los consumidores tienden con bastante rapidez a reducir el número de llamadas o intentan cambiarse a una compañía diferente: Su demanda es *elástica* con respecto al precio: cambia cuando cambian los precios. En otros casos, los consumidores reaccionan con lentitud: su demanda es *inelástica*. Por ejemplo, cuando el precio del petróleo aumentó de forma pronunciada a comienzos del nuevo milenio, los consumidores se vieron enfrentados a unos precios elevados de los carburantes sin que existiera alternativa, y no todos podían comprar un coche

eléctrico o híbrido nuevo para reducir costes. Gradualmente, algunos optaron por usar el transporte público. Tales cambios se conocen como sustitución: el bien costoso se reemplaza por un sustituto de menor precio. Por supuesto, lo que vale para la demanda vale también para la oferta, que también puede ser elástica o inelástica. Muchas empresas han desarrollado una gran capacidad de adaptación (o elasticidad con respecto al precio) cuando la demanda de sus productos cae, a lo que responden despidiendo trabajadores o reduciendo sus inversiones. Otras son menos elásticas. Por ejemplo, un productor caribeño de plátanos puede encontrar extremadamente difícil recortar los gastos de su empresa para hacer frente a la competencia de productores latinoamericanos más grandes.

«Enseñe a un loro los términos "oferta" y "demanda" y habrá creado un economista.»

Thomas Carlyle

Trátese de la artesana ecuatoriana, el banquero de Wall Street o cualquier otra persona, el principal motor de sus decisiones económicas siempre será la interacción entre los precios y los compradores y vendedores que los determinan; en otras palabras, la oferta y la demanda.

Cronología

1776
Se publica *La riqueza de las naciones* de Adam Smith.

1807
El economista francés Jean-Baptiste Say enuncia la ley según la cual, con el tiempo, la demanda siempre igualará a la oferta.

1890
Alfred Marshall populariza las curvas y las tablas de oferta y demanda.

Década de 1930
Sir John Hicks precisa la economía de la oferta y la demanda.

La idea en síntesis: el precio de un bien es perfecto cuando su oferta y demanda son iguales

03 La trampa maltusiana

Es paradójico que una de las teorías económicas más populares, potentes y perdurables se haya revelado errónea generación tras generación. No obstante, hay pocas ideas más cautivadoras que la que sostiene que la raza humana está creciendo y explotando los recursos del planeta con tanta rapidez que se dirige a su autodestrucción inevitable. Contemplad la trampa maltusiana.

Es probable que sus clases de biología le hayan familiarizado con esas imágenes microscópicas del proceso de multiplicación celular. Se empieza con un par de células, cada una de las cuales se divide para formar otro par; las células se multiplican con rapidez, segundo a segundo, y se esparcen hacia el límite de la placa de Petri hasta que, finalmente, ya no queda espacio libre. ¿Qué ocurre entonces?

Pensemos ahora en los seres humanos. La humanidad también se reproduce exponencialmente. ¿Es posible que estemos multiplicándonos demasiado rápido para ser capaces de mantenernos? Hace dos siglos, el economista inglés Thomas Malthus estaba convencido de que así era. Según calculó, la humanidad crecía mucho más deprisa que sus recursos alimenticios. En términos más específicos, consideró que la población humana crecía geométricamente (esto es, por multiplicación: 2, 4, 8, 16, 32…) mientras que los alimentos disponibles lo hacían aritméticamente (esto es, por adición: 2, 4, 6, 8, 10…).

Como dijo el mismo Malthus en su obra de 1798 *Ensayo sobre el principio de la población*, el hombre necesita comida para sobrevivir y se multiplica con rapidez. Su conclusión era la siguiente:

> Sostengo que el poder de la población es indefinidamente más grande que el poder de la tierra para producir la subsistencia del hombre. La población, cuando no se la controla, crece en proporción geométrica. Las subsistencias sólo aumentan de forma aritmética. Un conocimiento mínimo de los números permite apreciar la inmensidad del primer poder en comparación con el segundo.

Desde su punto de vista, la raza humana se encaminaba a una crisis inevitable. A menos que redujera voluntariamente su tasa de natalidad (lo que le parecía inconcebible), la población se enfrentaría a uno de los tres frenos impuestos por la naturaleza para mantenerla dentro de unos límites sostenibles: el hambre, la

enfermedad o la guerra. Los pueblos no tendrían qué comer, sucumbirían a una peste u otra, o lucharían entre sí por unos recursos cada vez más escasos.

Es comprensible que la trampa maltusiana se conozca a menudo como la catástrofe o el dilema maltusianos. Distintos expertos siguen en la actualidad usando este problema para defender la necesidad de controlar el tamaño de la población mundial, y muchos movimientos de defensa del medioambiente lo han adoptado para ilustrar la insostenibilidad de la raza humana.

«Malthus ha sido enterrado muchas veces, y con él la escasez maltusiana. Pero como Garrett Hardin señaló, alguien al que es necesario volver a enterrar con tanta frecuencia no puede estar completamente muerto.»

Herman E. Daly, economista estadounidense

Problemas de la teoría. Malthus, sin embargo, se equivocaba. Desde la aparición de su obra, la población mundial, que en su opinión se aproximaba ya a su máximo natural, ha pasado de novecientos ochenta millones a seis mil quinientos millones. Se calcula que para 2050 superará con creces los nueve mil millones. No obstante, la mayoría de las personas del planeta están mejor alimentadas, son más saludables y tienen vidas más largas que nunca antes en la historia. Malthus se equivocó en dos cuestiones:

1. Los seres humanos tienen un buen historial en el diseño de tecnologías para resolver problemas de este tipo. Gracias en parte a las leyes de la oferta y la demanda, que han animado a los productores a idear medios mejores y más eficaces de generar alimentos, el mundo ha sido testigo de una serie de revoluciones agrícolas, cada una de las cuales ha incrementado de forma espectacular los recursos disponibles. Los humanos, con la ayuda del mercado, han resuelto el problema de la comida.
2. La población no siempre crece de forma exponencial, y después de cierto tiempo de crecimiento tiende naturalmente a estabilizarse. A diferencia de las células en la placa de Peltri, que se multiplican hasta llenarla por completo, los humanos tienden a reproducirse menos una vez que han alcanzado cierto nivel de riqueza. De hecho, en épocas recientes, la fertilidad humana ha estado cayendo de forma significativa, y en toda Europa y países como Japón, Canadá, Brasil y Turquía las tasas de natalidad son insuficientes para impedir la despoblación. El aumento de la esperanza de vida implica que la población se esté haciendo gradualmente más vieja, pero ésa es otra cuestión (véase el

capítulo 32).

THOMAS ROBERT MALTHUS (1766-1834)

A pesar de sus ideas, que fueron las que llevaron a Thomas Carlyle a etiquetar la economía de «ciencia lúgubre», Thomas Malthus era en realidad una persona bastante popular, divertida y sociable, que gozaba de muy buena consideración. Nacido en el seno de una familia adinerada con inclinaciones intelectuales (de hecho, su padre se había relacionado con los filósofos David Hume y Jean-Jacques Rousseau), pasó la mayor parte de su vida dedicado al estudio o la enseñanza, salvo un período como coadjutor anglicano. La economía era considerada entonces un asunto tan proteico que la mayoría de las universidades no la reconocían como disciplina, de modo que Malthus empezó estudiando y enseñando matemáticas en el Jesus College de Cambridge. Sin embargo, a comienzos del siglo XIX se convirtió en el primer profesor de economía de la historia al encargarse de la materia en el Colegio de la Compañía de las Indias Orientales (el actual Haileybury), un testimonio de la popularidad creciente de la disciplina. Su nombramiento como miembro de la Royal Society en 1818 en reconocimiento a su trabajo pionero en economía sería una señal todavía más clara de la importancia del campo.

En su polémico libro *A Farewell to Alms* (Adiós a la limosna), el historiador económico Gregory Clark sostiene que hasta 1790 los seres humanos estaban realmente atascados en una trampa maltusiana, pero que Inglaterra logró escapar de ésta debido a una combinación de factores que se dieron después, entre ellos, la muerte de los más pobres a causa de las enfermedades, la necesidad de reemplazarlos con hijos de las clases medias y altas («movilidad social descendente») y la propensión de estas clases a trabajar con más ahínco. Clark afirma que muchas partes del mundo que no han padecido una experiencia de este tipo siguen estancadas en la trampa.

Ahora bien, lo que ciertamente no estaba equivocado era la teoría que había detrás del maltusianismo: *la ley de los rendimientos decrecientes*. Esta teoría tiene lecciones importantes para las empresas. Pensemos, por ejemplo, en una granja o una fábrica pequeñas. El gerente decide sumar cada semana un trabajador adicional a la plantilla de personal. En un comienzo, cada nuevo empleado contratado se traduce en un aumento importante de la producción. Sin embargo, algunas semanas más tarde, llegará un momento en el que el aporte de cada nuevo trabajador será menor que el del anterior. Cuando el número de campo o máquinas en las que se puede trabajar es finito, la diferencia que puede suponer un par de brazos adicionales es limitada.

El apocalipsis, ¿dónde? La forma en que la mayor parte de lo que hoy llamamos el mundo occidental (Europa, Estados Unidos, Japón y un puñado de economías avanzadas más) salió de la trampa maltusiana fue aumentando la productividad agrícola, al tiempo que la población tenía menos hijos a medida que se hacía más rica. Esto, junto con la invención de nuevas tecnologías, ayudó a lanzar la Revolución Industrial, y finalmente catapultó los niveles de riqueza y de salud

todavía más arriba. Por desgracia, otras partes del mundo siguen atascadas en la trampa.

En muchos países del África subsahariana, la tierra produce tan poca comida que una gran mayoría de la población tiene que dedicarse a la agricultura de subsistencia. Cuando el uso de nuevas tecnologías de cultivo aumenta la producción agrícola, la población de estos países se dispara, pero las hambrunas que a menudo siguen a las malas cosechas impiden que el crecimiento se mantenga y la población se enriquezca en los años siguientes.

El apocalipsis, ¿cuándo? Los neomaltusianos sostienen que aunque el ingenio humano ha conseguido retrasar la catástrofe un par de siglos, estamos nuevamente al borde de otra crisis. En este sentido, afirman que si bien los argumentos de Malthus giraban alrededor de la comida, hoy podemos hablar del petróleo y las fuentes de energía como los principales «medios de sustento del hombre». Estando cerca de alcanzar el «cénit del petróleo», o habiéndolo superado ya, la población mundial pronto llegará a niveles insostenibles. Queda por ver si resultan de nuevo válidos los avances tecnológicos y los controles de población que antes impidieron que las tesis de Malthus se hicieran realidad.



La idea en síntesis: cuidado con el aumento de población descontrolado

04 El coste de oportunidad

Por más ricos e influyentes que seamos, nunca tendremos tiempo suficiente a lo largo del día para hacer todo lo que queramos. La economía se ocupa de este problema a través de la noción de coste de oportunidad, que sencillamente plantea la cuestión de si nuestro tiempo o dinero estarían mejor invertidos en otro lugar.

Cada hora de nuestro tiempo tiene un valor. Cada hora que dedicamos a un empleo dado podría, con cierta facilidad, utilizarse de forma diferente, ya sea en otro trabajo, en dormir o en ver una película. Cada una de estas opciones tiene un coste de oportunidad diferente, a saber, *lo que nos cuestan en oportunidades perdidas*.

Supongamos que queremos ver un partido de fútbol. La primera posibilidad es ir al campo, pero las entradas son caras e ir y volver del estadio nos tomará un par de horas de mucho tráfico. ¿Por qué no mejor, podríamos razonar, lo vemos en casa y usamos el dinero y el tiempo que ahorramos en cenar con unos amigos? Eso es el coste de oportunidad: el uso alternativo de nuestro tiempo y dinero.

Otro ejemplo nos lo proporciona la decisión de ir o no a la universidad. Por un lado, habría que tener en cuenta que los años dedicados al estudio reportan abundantes recompensas, tanto en términos intelectuales como sociales, como el hecho de que los licenciados tienden a disponer de mejores oportunidades laborales. Por otro, habría que considerar los costes de las matrículas, de los libros y del trabajo que es necesario realizar para aprobar cada curso. Sin embargo, esta forma de plantear el problema pasa por alto el coste de oportunidad: los tres o cuatro años que pasamos en la universidad podrían dedicarse fácilmente a un empleo remunerado, en el que además de dinero en efectivo ganaríamos una valiosa experiencia laboral que mejoraría nuestro currículo.

«Desde el punto de vista de la sociedad en su conjunto, el "coste" de cualquier cosa es el valor que tiene en sus usos alternativos.»

Thomas Sowell, economista estadounidense

Oportunidades perdidas El concepto de coste de oportunidad es tan importante para las empresas como para los individuos. Piénsese, por ejemplo, en una fábrica de calzado. El propietario planea invertir medio millón de libras esterlinas en una nueva máquina que acelerará de forma espectacular el ritmo de producción de zapatos de cuero. Ese mismo dinero podría igualmente ponerse en una cuenta bancaria en la que ganaría un 5 por 100 de interés anual. Por tanto, el coste de oportunidad de la inversión es de veinticinco mil libras anuales: la cantidad a la que se renuncia al invertir en la maquinaria.

Para los economistas, toda decisión está determinada por el conocimiento de aquello que ha de sacrificarse (en términos de dinero y disfrute) para poder adoptarla. Al saber con precisión qué obtenemos y a qué renunciamos, deberíamos ser capaces de tomar decisiones más racionales y mejor informadas.

Considérese la regla económica más famosa de todas: no existen comidas gratis. Incluso cuando alguien se ofrece a invitarnos a comer por nada, sin esperar que le devolvamos el favor o que conversemos durante la comida, el almuerzo nunca será completamente gratuito. El tiempo que se pase en el restaurante siempre nos costará algo en términos de las oportunidades que dejamos pasar.

Algunas personas encuentran la noción del coste de oportunidad sumamente deprimente, y la idea de pasarse toda la vida calculando si su tiempo estaría mejor empleado haciendo algo más rentable o más divertido les resulta insoportable. No obstante, en cierto sentido se trata de algo que forma parte de la naturaleza humana: todo el tiempo estamos valorando los pros y los contras de nuestras decisiones.

En el mundo de los negocios, existe un eslogan muy popular *value for money*, literalmente «valor por dinero». La gente, se dice, quiere sacar el máximo provecho a su dinero. Sin embargo, hay otro lema que está ganando terreno con rapidez: *value for time*, «valor por tiempo». Dado que el principal límite que tienen nuestros recursos es la cantidad de horas que podemos dedicar a algo, buscamos maximizar los beneficios que obtenemos de nuestra inversión de tiempo. Al leer este capítulo, usted invierte una pequeña porción de su tiempo que bien podría dedicar a otras actividades: dormir, comer, ver la tele, etc. A cambio, este capítulo intentará ayudarle a pensar como un economista y considerar atentamente el coste de oportunidad de cada una de sus decisiones.

Haga que su dinero trabaje por usted

La mayoría de las personas hemos experimentado la desazón que produce haber apostado por el equipo equivocado en una competición deportiva o financiado una inversión que fracasa en lugar de producir un millón. Ese sentimiento es la comprensión del coste de oportunidad: de una oportunidad perdida. Considérese la situación de una libra esterlina invertida en letras del Tesoro británico (un tipo de deuda pública) en 1900. Un siglo después esa libra valdría ciento cuarenta libras. Una inversión que sencillamente hubiera

crecido al ritmo de la inflación valdría apenas cincuenta y cuatro, pero, en cambio, una libra invertida en acciones podría haber alcanzado un valor de 16.946 libras esterlinas. En este caso el coste de oportunidad de no haber invertido en acciones es inmenso.

Cuando se trata de adquirir vivienda propia, los costes de oportunidad son todavía más impredecibles. Por un lado, cuando los precios de la vivienda están subiendo con rapidez, quienes alquilan en lugar de comprar pueden temer estarse perdiendo una posible fuente de ganancias. Sin embargo, si se produce una caída de los precios, serán sin duda quienes estén mejor, pues el impacto no los afectará. Igualmente importante es tener en cuenta que cuando colocamos una porción de nuestros ingresos en un depósito estamos renunciando a los posibles beneficios que obtendríamos invirtiendo ese dinero en otro lugar.

El coste de oportunidad en el hogar. Nos demos cuenta o no, lo cierto es que todos hacemos juicios basándonos en la noción de coste de oportunidad. Si tenemos en casa una cañería con una fuga de agua, puede suceder que decidamos reparar el problema nosotros mismos tras calcular que incluso comprando las herramientas necesarias, un libro de fontanería, etc., nos ahorraremos una suma considerable en comparación con lo que nos cobraría un profesional. Sin embargo, esa decisión tiene un coste adicional invisible, a saber, todo lo que podríamos hacer con el tiempo invertido en realizar la reparación (y ello sin mencionar el hecho de que el fontanero probablemente haga un mejor trabajo). Esta idea está estrechamente vinculada a la teoría de la ventaja comparativa (véase el capítulo 7).

El coste de oportunidad en el gobierno. En todo el mundo, los gobiernos emplean el argumento del coste de oportunidad de forma similar para abordar el problema de la privatización. El razonamiento no es sólo que las empresas de servicios públicos con frecuencia estarían mejor gestionadas en el sector privado, sino también que el dinero obtenido con su venta podría emplearse más eficazmente en inversiones públicas.

Ahora bien, las decisiones tomadas con la mirada puesta en el coste de oportunidad pueden a menudo salir mal. En 1999, Gordon Brown, el entonces ministro de Hacienda del Reino Unido, decidió vender casi cuatrocientas toneladas de oro del Tesoro británico (la gran mayoría de las reservas de oro del país). En ese momento, el oro llevaba muchos años ocioso en las cámaras acorazadas del Banco de Inglaterra, y su valor había caído debido a que muchos consideraban el metal una inversión poco rentable, mientras que, de haberse invertido en valores como bonos del Estado, ese mismo dinero habría crecido de forma constante a lo largo de ese mismo período. Por tanto, el Tesoro decidió vender el oro a un precio medio de doscientos setenta y seis dólares la onza a cambio de varios tipos de bonos.

«**El coste de algo es aquello a lo que se renuncia para conseguirlo.**»

Greg Mankiw, profesor de economía de Harvard

Pocos habrían podido prever que menos de una década después el precio del oro aumentaría bruscamente hasta poco menos de novecientos ochenta y un dólares la onza, lo que significa que el oro que Gordon Brown vendió por tres mil quinientos millones de dólares, hoy valdría unos doce mil quinientos millones. El gobierno del Reino Unido obtuvo algunos beneficios al invertir el producto de la venta, pero nada comparable a lo que habría podido ganar si hubiera dejado el oro donde estaba para venderlo más tarde. Esto sirve para ilustrar uno de los peligros del coste de oportunidad: nos anima a creer que las manzanas del vecino siempre son mejores.



La idea en síntesis: el tiempo es dinero

05 Incentivos

Durante años fue uno de los secretos mejor guardados de Jamaica. Coral Spring era una de las playas más blancas y espléndidas de la costa norte de la isla caribeña. Sin embargo, en 2008, unos promotores que construían un hotel en las cercanías llegaron una mañana para descubrir algo realmente insólito. La arena había desaparecido. Al amparo de la noche, los ladrones se habían llevado quinientos camiones cargados.

En la mayor parte del mundo, la arena es algo que prácticamente carece de valor, pero es evidente que no ocurre lo mismo en Jamaica. ¿Quién cometió el robo? ¿Una empresa turística rival que quería la arena para su propia playa? ¿O fue acaso una compañía constructora que planeaba usarla como material de construcción? En uno u otro caso, algo queda claro: alguien había adoptado medidas desesperadas para apoderarse de la arena, alguien con un incentivo considerable para hacerlo.

De forma bastante similar a los detectives encargados de este caso, el trabajo de un economista es, con demasiada frecuencia, averiguar qué anima a las personas a tomar determinadas decisiones. Los economistas deben distanciarse de las razones morales, políticas o sociológicas que puede haber detrás de las acciones, para indagar empíricamente qué fuerzas empujan a los seres humanos a tomar las decisiones que toman.

Encontrar el motivo Un delincuente roba un banco porque juzga que el dinero que obtendrá es un incentivo mayor que la disuasión que ofrece la perspectiva de pasar una temporada entre rejas. Los ciudadanos tienden a esforzarse menos en su trabajo cuando los impuestos aumentan: una mayor carga fiscal sobre los ingresos adicionales se traduce en menores incentivos para trabajar horas extra. Las personas responden a las recompensas potenciales. Ésa es la regla más básica de la economía.

Piense detenidamente en las razones por las que usted y quienes le rodean toman ciertas decisiones. El mecánico repara nuestro coche no porque lo necesitemos para llegar al trabajo sino porque se le paga por ello. La camarera que nos sirve la comida lo hace por la misma razón, no porque estemos hambrientos. Y lo hace con una sonrisa no simplemente por ser una persona amable, sino porque los restaurantes son un negocio cuya supervivencia depende en gran medida de que los clientes

vuelvan.

Ahora bien, aunque el dinero desempeña un papel importante en la economía, no todos los incentivos adoptan la forma de recompensas en efectivo. Los hombres y las mujeres dedican más tiempo a vestirse para una cita debido al incentivo del romance. Podemos rechazar un empleo bien remunerado que exige muchas horas de trabajo y preferir un salario menos generoso por el incentivo de tener más tiempo libre.

«Llámelos como quiera, los incentivos son lo que hace que la gente trabaje duro.»

Nikita Jrushchov

Hay incentivos ocultos detrás de todas las cosas. Por ejemplo, la mayoría de las cadenas de supermercados ofrecen a sus clientes tarjetas que les dan derecho a descuentos ocasionales en sus compras. El consumidor tiene así un incentivo para comprar de forma más regular en la cadena, que de esa manera garantiza un mayor volumen de ventas. Sin embargo, otro importante incentivo para los supermercados es que la tarjeta les permite saber con precisión qué compran ciertos consumidores. Como consecuencia, no sólo tiene una mejor idea de qué deben poner en sus estanterías, sino que también pueden tentar a sus clientes con ofertas especiales a medida y obtener algún dinero extra vendiendo los datos sobre los hábitos de compra de sus clientes a terceros, para los que esta información tiene un inmenso valor. La mano invisible (véase el capítulo 1) hace que ambas partes de la ecuación se beneficien, habiendo cada una respondido a incentivos fuertes a lo largo de todo el proceso.

Por polémico que resulte, es posible incluso describir ciertos actos en apariencia altruistas como decisiones económicas racionales. Quienes contribuyen con obras benéficas, ¿lo hacen debido a una bondad inherente o buscando la recompensa emocional (la satisfacción y el sentido del deber cumplido) que tal acción les reporta? La misma pregunta podría plantearse en el caso de los donantes de órganos. Aunque la economía del comportamiento ha descubierto ejemplos claros de que los seres humanos respondemos de forma inesperada a ciertas recompensas (véase el capítulo 46), la gran mayoría de las decisiones que adoptamos pueden explicarse a través de una sencilla combinación de incentivos.

Incentivos saludables

La comprensión de que los incentivos importan ha inspirado un enfoque novedoso para hacer frente a la propagación del sida en África. Tras haber intentado sin éxito poner freno

a la difusión de la enfermedad regalando preservativos y educando a los africanos acerca de los peligros de las enfermedades de transmisión sexual, el Banco Mundial optó por hacer algo inusual. A partir de un fondo de 1,8 millones de dólares, acordó pagar a tres mil hombres y mujeres de Tanzania por evitar mantener relaciones de riesgo; para demostrar que lo habían hecho, los tanzanos tenían que realizarse con regularidad pruebas que verificaran que no habían contraído ninguna enfermedad de transmisión sexual. El plan se calificó de «prostitución inversa».

Estas «transferencias monetarias condicionadas», según se las denomina, han sido usadas con gran éxito en Latinoamérica para animar a las familias pobres a acudir a los centros de salud y para lograr que vacunen y escolaricen a sus hijos. Por lo general, estos programas tienden a ser menos costosos que otro tipo de medidas.

A pesar de que estos incentivos no son siempre financieros, los economistas por lo general se concentran en el dinero (antes que en el amor o la fama) porque éste es más fácil de cuantificar que la autoestima o la felicidad.

El gobierno y los incentivos. En épocas de dificultades económicas, los gobiernos con frecuencia reducen los impuestos a los ciudadanos (como hicieron durante la recesión que siguió a la crisis financiera de 2008). La meta es proporcionar a la población un incentivo para continuar gastando y, por tanto, reducir la desaceleración económica.

Sin embargo, las personas responden al palo tanto como a la zanahoria, de modo que los gobiernos a menudo recurren a disuasivos (incentivos negativos) para garantizar que los ciudadanos cumplan con ciertas normas. Un ejemplo claro lo constituyen las multas que conllevan las infracciones cometidas al volante o al aparcar. Encontramos otros ejemplos en los impuestos que en el mundo anglosajón llaman «impuestos al pecado» (que gravan artículos de consumo perjudiciales como el tabaco y el alcohol) y en los impuestos medioambientales al petróleo, las emisiones de desechos contaminantes, etc. Irónicamente, estos impuestos se encuentran entre los que más dinero generan para los gobiernos en todo el mundo.

Los incentivos y disuasivos son tan poderosos que la historia está plagada de ejemplos de gobiernos que provocan crisis importantes al intentar impedir el tira y afloja de los intereses personales.

Han sido muchos los casos en que los gobiernos han intentado responder a un aumento veloz de los precios de los alimentos imponiendo controles sobre ellos. La idea en principio es hacer llegar más comida a las familias más pobres, pero tales políticas han fracasado en repetidas ocasiones; de hecho, con frecuencia lo que han conseguido es reducir la producción de alimentos. Dado que los controles de precios socavan los incentivos que tienen los cultivadores para producir comida, éstos dejan de trabajar o tienden a producir menos y guardar cuanto pueden para sus propias familias.

El ejemplo reciente más ilustre nos lo proporciona el presidente Richard Nixon, que en contra de su instinto y el de sus consejeros aprobó controles de los precios y

salarios en 1971. El resultado final fue que los problemas económicos se agravaron y, en última instancia, la inflación fue mayor. No obstante, la administración Nixon tenía un claro incentivo para imponer los controles: las elecciones estaban cerca, y sabía que los efectos desagradables de la política tardarían algún tiempo en ser evidentes. A corto plazo, el plan gozó de una enorme popularidad entre la opinión pública, y Nixon resultó reelegido en noviembre de 1972 con una victoria aplastante.

Otro ejemplo nos lo ofrece la experiencia de la Unión Soviética durante el comunismo. Dado que la planificación centralizada impuso controles sobre los alimentos, los cultivadores tenían pocos incentivos para arar incluso sus tierras más fértiles; entre tanto, millones de personas morían de hambre por todo el país.

La lección que podemos sacar de estos ejemplos es que el interés propio es la fuerza más poderosa de la economía. A lo largo de nuestras vidas pasamos de un incentivo a otro. Ignorar esto es ignorar la estructura misma de la naturaleza humana.

Cronología

1723 Nace Adam Smith.

1798 Se publica *Ensayo sobre el principio de la población* de Thomas Robert Malthus.

1803 Jean-Baptiste Say sostiene que nunca puede haber un déficit de la demanda en una economía.

1817 Se publica *Principios de economía política y tributación* de David Ricardo.

1871 Carl Menger establece por primera vez el principio básico de la utilidad marginal, lo que revoluciona el estudio de los incentivos.

1890 Se publica *Principios de economía* de Alfred Marshall.

La idea en síntesis: las personas responden a los incentivos

06 La división del trabajo

Asombrado, el español contempló la magnífica escena que tenía delante y quedó boquiabierto. Era el año 1436 y estaba en Venecia para ver cómo la ciudad-Estado italiana armaba sus buques de guerra. En la Península, éste era un proceso laborioso que tardaba días enteros, pero aquí, ante sus mismos ojos, los venecianos lograban armar una nave tras otra en menos de una hora. ¿Cómo lo hacían exactamente?

En España, las embarcaciones se amarraban al muelle y una horda de trabajadores se encargaba de subir a bordo todas las municiones y provisiones. En Venecia, en cambio, los buques se remolcaban uno por uno a lo largo de un canal y los distintos armeros especializados descargaban sobre la cubierta sus productos a medida que iban pasando. Todavía boquiabierto, el turista español recogió los detalles del proceso en su diario. Acababa de ser testigo de la apoteosis de la división del trabajo: una de las primeras cadenas de montaje de la historia.

La idea es sencillamente ésta: podemos producir muchísimo más y muchísimo mejor si dividimos el trabajo y nos especializamos en lo que cada uno es bueno haciendo. La división del trabajo se ha practicado durante milenios. Era una práctica consolidada ya en tiempo de los griegos, y se empleaba con éxito en las fábricas británicas en la época de Adam Smith, pero no encontró su forma culminante hasta comienzos del siglo XX con Henry Ford y su Modelo T.

La división del trabajo contribuyó a impulsar la primera Revolución Industrial y permitió a países del mundo entero mejorar su productividad y riqueza de forma espectacular. En la actualidad, es el método de producción de prácticamente cualquier objeto que nos venga a la mente.

División a gran escala

La división del trabajo tiene sentido ya sea a pequeña o gran escala. Pensemos, por ejemplo, en una región que es particularmente adecuada para el cultivo de trigo por tener la densidad de suelo y los niveles de pluviosidad precisos, pero que con frecuencia ha de dejar parte de la tierra en barbecho porque sus habitantes carecen de las herramientas apropiadas para recoger más trigo en la época de la cosecha. Los habitantes de una región vecina son expertos en la fabricación de hojas para espadas y otras herramientas, pero sus

tierras son improductivas y a menudo pasan hambre.

La potente lógica de la división del trabajo nos dice que ambas regiones deberían especializarse en aquello para lo que son mejores e importar lo que les cuesta trabajo producir. En tal caso, las dos poblaciones tendrían suficiente comida y tantas hojas como necesiten para cosechar el trigo o protegerse.

La complejidad del proceso de fabricación. Tomemos como ejemplo un lápiz normal y corriente. Su producción requiere una serie de pasos diferentes: cortar la madera, extraer y dar forma al grafito, poner la marca, la laca y la goma. Para fabricar un solo lápiz se requieren innumerables manos, como escribió Leonard Read, el creador de la Fundación para la Educación Económica, en su breve y estimulante ensayo *Yo, el lápiz* (1958): «¿Simple? Sin embargo, no hay una sola persona sobre la faz de la tierra que sepa cómo hacerme. Esto suena fantástico, ¿no? En especial cuando se es consciente de que cada año se producen en Estados Unidos cerca de mil quinientos millones de lápices como yo».

Con Adam Smith la división del trabajo se sintetizó en una teoría sencilla. El famoso ejemplo que el pensador escocés empleó en *La riqueza de las naciones* fue el de una fábrica de alfileres en la Gran Bretaña del siglo XVIII, donde éstos se hacían a mano. Hoy en día, decía, un hombre normal y corriente apenas podría hacer un alfiler al día, pero en la fábrica el trabajo se divide entre varios especialistas:

Uno alarga el alambre, otro lo endereza, un tercero lo corta, un cuarto lo afila, un quinto prepara el otro extremo para ponerle la cabeza; para hacer la cabeza se requieren dos o tres pasos distintos… de esta manera, la importante empresa de hacer un alfiler se divide en cerca de dieciocho operaciones diferentes.

«Allí donde el hombre entero está involucrado no hay trabajo. El trabajo empieza con la división del trabajo.»

Marshall McLuhan, teórico de medios de comunicación canadiense

Según Smith, una fábrica de diez empleados podía producir cuarenta y ocho mil alfileres diarios gracias a la división del trabajo: un aumento de la productividad fabuloso, a saber, del 400.000 por 100. De esta forma, un equipo de trabajadores produce considerablemente más que la suma de sus partes.

Éste, por supuesto, es el prototipo de fábrica creado por Henry Ford hace un siglo. Ford concibió una cadena de montaje en la que una cinta transportadora ponía el coche que se estaba construyendo delante de diferentes equipos de trabajadores, cada uno de los cuales le añadía una nueva pieza (estandarizada), lo que, en última instancia, le permitió producir un coche por menos precio, y en menos tiempo, que

sus competidores.

Atenerse a las fuerzas propias. Con todo, la división del trabajo no acaba aquí. Considérese el caso de una compañía en la que el director general es mucho mejor que sus empleados en las labores de gestión, administración, contabilidad, *marketing* y limpieza del edificio. Aun en una situación semejante, al director le convendrá ocuparse de la tarea más rentable y delegar todas las demás en sus empleados.

Del mismo modo, no tiene sentido que un fabricante de coches produzca todas y cada una de las piezas utilizadas en sus vehículos, desde los tapizados de cuero para los asientos hasta el motor y el sistema de sonido. Lo más conveniente es dejar algunos de estos procesos especializados, o incluso todos, en manos de otras compañías, comprar los productos terminados y limitarse a montarlos.

Smith llevó la idea un paso más allá: propuso que el trabajo no debía dividirse sólo entre diferentes individuos especializados en determinadas tareas, sino también entre diferentes países y ciudades.

Los peligros de la división. No obstante, existen problemas inherentes a la división del trabajo. El primero, como puede atestiguar cualquier persona que haya sido despedida porque su trabajo se ha vuelto obsoleto, es que puede ser extremadamente difícil encontrar empleo cuando ya no hay demanda para el oficio en el que nos hemos especializado. En las últimas décadas, cientos de miles de trabajadores de la industria automotriz, la minería del carbón, la siderurgia, etc., se han visto condenados a prolongados períodos en el paro tras el cierre de las fábricas, plantas y minas en las que trabajaban. Un segundo problema es que una fábrica puede pasar a depender completamente de una sola persona o grupo de personas, lo que les otorga un poder desproporcionado sobre todo el proceso (por ejemplo, yendo a la huelga en caso de tener alguna reivindicación).

En tercer lugar, que un individuo se vea obligado a especializarse en un solo oficio o saber específico puede minar su moral peligrosamente. Tener que realizar una única tarea repetitiva todo el día, todos los días, conduce a lo que Smith llamó la «mutilación mental» de los trabajadores, lo que degrada su capacidad intelectual y los aliena. Karl Marx estaba totalmente de acuerdo con este análisis, que, de hecho, es una de las bases de su *Manifiesto comunista*, la obra en la que pronosticaba que el desengaño de los trabajadores los llevaría en última instancia a alzarse contra los empleadores que les han impuesto semejantes condiciones.

Con todo, hay que contraponer la alienación producida por la división del trabajo con los fenomenales beneficios que genera. La división del trabajo ha dado forma al crecimiento y desarrollo de las economías modernas hasta tal punto que sigue siendo uno de los elementos más importantes y potentes de la lógica económica.

Cronología

360 a. C. Platón menciona la especialización en *La República*.	**1430** Arsenal de Venecia: piezas estandarizadas y técnicas de cadena de montaje.
1776 Adam Smith explica el funcionamiento de la división del trabajo mediante la descripción del proceso en una fábrica de alfileres.	**1913** Henry Ford y la cadena de montaje: automatización de la fabricación de coches.

La idea en síntesis: concéntrate en tu especialidad

07 La ventaja comparativa

Si la economía de mercado tuviera que resumirse en dos artículos de fe claves, éstos serían los siguientes: primero, la mano invisible hará que la suma de los actos interesados de todas las personas sea beneficiosa para la sociedad en su conjunto (véase el capítulo 1); segundo, el crecimiento económico no es un juego de suma cero, donde por cada ganador hay un perdedor. Estos credos son contrarios a la intuición, en particular el último. Forma parte de la naturaleza humana dar por sentado que cuando alguien se vuelve más rico, más gordo o más saludable es a costa de algún otro que se vuelve más pobre, más delgado o más enfermo.

Tomemos, por ejemplo, dos países, Portugal e Inglaterra, que comercian entre sí con vino y paños. Ocurre que Portugal es más eficiente que Inglaterra produciendo ambas mercancías. Puede hacer paños por la mitad de lo que cuesta producirlos en Inglaterra y vino por la quinta parte.

Nuestro Portugal tiene lo que los economistas denominan una *ventaja absoluta* en la producción de ambos tipos de bienes. A primera vista, la regla de la división del trabajo (según la cual debemos especializarnos en aquello para lo que somos mejores) no parece proporcionar una solución; y podríamos dar por hecho que es poco lo que Inglaterra puede hacer para competir más allá de resignarse a perder lentamente su riqueza. Pues bien, no es así.

En este caso, si Inglaterra dedicara todos sus recursos a producir paños y Portugal se concentrara en el vino, ambos terminarían, en conjunto, produciendo más paño y vino. Y luego Portugal podría cambiar sus excedentes de vino por paños ingleses. Esto se debe a que, en nuestro ejemplo, Inglaterra tiene una *ventaja comparativa* en la fabricación de paño, a diferencia de lo que ocurre con el vino, donde es muchísimo menos eficiente que los portugueses. El padre de la ventaja comparativa, el economista David Ricardo, usó este ejemplo en su innovador libro de 1817 *Principios de economía política y tributación*. Inicialmente esto parece ilógico porque estamos acostumbrados a la idea de que cuando se compite sólo puede haber ganadores y perdedores. Sin embargo, la ley de la ventaja comparativa demuestra que el comercio entre los países puede conducir a una situación en la que

todos resultan ganadores.

La ventaja comparativa en funcionamiento

Pongamos, por ejemplo, que tenemos dos países de igual tamaño, A y B, que comercian con zapatos y cereales. El país A es más eficiente para producir ambos. Sin embargo, mientras que A puede producir ochenta fanegas de cereales por hora de trabajo en comparación con las treinta fanegas que produce B, sólo puede obtener veinticinco zapatos por hora de trabajo en comparación con los veinte de B. El país B tiene, por tanto, una ventaja comparativa en la fabricación de zapatos. He aquí lo que sucede cuando cada país intenta producir ambas mercancías:

	Horas de trabajo del país A	Producción de A	Horas de trabajo del país B	Producción de B
Cereales	600	48.000 (600x80)	600	18.000 (600x30)
Zapatos	400	10.000 (400x25)	400	8.000 (400x20)

Producción combinada = 66.000 fanegas de cereales y 18.000 zapatos.

Sin embargo, si el país A se concentrara en la producción de cereales y el país B en la producción de zapatos, ocurriría lo siguiente:

	Horas de trabajo del país A	Producción de A	Horas de trabajo del país B	Producción de B
Cereales	1.000	80.000	0	0
Zapatos	0	0	1.000	20.000

Producción combinada = 80.000 fanegas de cereales y 20.000 zapatos.

Al concentrarse en su ventaja comparativa, los dos países pueden, en conjunto y sin necesidad de trabajar horas extra, producir significativamente más, y ambos resultan beneficiados.

La única circunstancia en la que la ventaja comparativa no funciona es cuando un país no sólo es más eficiente que el otro produciendo ambos tipos de mercancías sino también más eficiente en exactamente la misma proporción. En la práctica, esto es tan improbable que, de hecho, podemos considerarlo imposible.

«Mencione una sola proposición en todas las que sea cierta y no sea trivial.»

Stanislaw Ulam, matemático

La razón para ello es que cada país sólo cuenta con una cantidad limitada de personas y éstas sólo pueden dedicar una cantidad limitada de horas a una tarea particular. Incluso aunque Portugal pudiera en teoría producir algo de forma más barata que Inglaterra, no podría producirlo *todo* de forma más económica, pues el tiempo que dedica a fabricar paños, por ejemplo, reduce el tiempo que puede dedicar a la producción de vino o cualquier otra cosa.

Aunque la noción de ventaja comparativa se aplica usualmente a la economía internacional, es igualmente importante a una escala menor. En el capítulo sobre la

división del trabajo (véase el capítulo 6) poníamos el ejemplo de un empresario que era más talentoso que su personal en todo, desde la gestión hasta la limpieza de las instalaciones. La ventaja comparativa nos permite explicar por qué le conviene más dedicar su tiempo a la actividad que genera más dinero (la dirección de la empresa) y dejar las demás tareas, menos rentables, a sus empleados.

Libertad de comercio, ¿siempre? Es común emplear la teoría de la ventaja comparativa de Ricardo como columna vertebral de las discusiones a favor de la libertad de comercio, en otras palabras, la abolición de los aranceles y los límites a las importaciones del extranjero. El argumento es que un país puede prosperar más comerciando libremente con otros países (incluso aquellos que, en el papel, son más eficientes que el nuestro en la producción de bienes y servicios) que cerrando sus fronteras.

Sin embargo, algunos, entre los que se encuentran Hillary Clinton y el destacado economista Paul Samuelson, advierten que, pese a su elegancia, las ideas de Ricardo no pueden aplicarse al pie de la letra a la economía del mundo moderno, mucho más compleja que la de su época. En particular, estos críticos señalan que cuando Ricardo presentó su teoría a comienzos del siglo XIX había restricciones reales a los movimientos de capital (dinero y valores), algo que no ocurre en la actualidad, cuando con sólo presionar una tecla un empresario puede transferir electrónicamente activos por valor de miles de millones de dólares de un extremo a otro del mundo.

Jack Welch, otrora presidente de General Electric, acostumbraba decir que lo ideal para su compañía sería tener «cada planta en una barcaza», de modo que las fábricas fueran libres de ir allí donde los costes laborales, materiales y fiscales fueran menores. Hoy es posible sostener que semejante escenario es una realidad, pues las compañías, que ya no están atadas a una nación particular como ocurría en la época de Ricardo, pueden trasladar su capital y sus empleados adonde quieran. En opinión de algunos economistas, la consecuencia de esto es que los salarios caen con rapidez y los ciudadanos de ciertos países terminan por encontrarse peor que los de otros. El contraargumento es que, a cambio, el país que ha exportado puestos de trabajo de esta forma se beneficia de los mayores beneficios obtenidos por las compañías, que éstas redistribuyen a sus inversores, así como de unos precios más bajos en las tiendas.

«La ventaja comparativa. Que se trata de una verdad lógica es algo que no hay necesidad de discutir con un matemático; que no es trivial lo demuestran los miles de hombres importantes e inteligentes que nunca han logrado entender la doctrina por sí mismos o creer en ella después de que se les ha explicado.»

Paul Samuelson, economista estadounidense, en respuesta al matemático

Otros han afirmado que la ventaja comparativa es una teoría demasiado simplista, que da por sentado, entre otras cosas, que todos los mercados son perfectamente competitivos (cuando en la realidad el proteccionismo inalterno y los monopolios garantizan que no lo son), que existe el pleno empleo y que los trabajadores desplazados pueden con facilidad encontrar otros empleos en los que sean igual de productivos. Por otro lado, algunos objetan que si las economías se especializaran en industrias particulares, como propone la teoría de la ventaja comparativa, su diversidad económica se reduciría de forma significativa, lo que las haría extremadamente vulnerables a un cambio en las circunstancias (por ejemplo un descenso súbito del apetito de los consumidores por sus productos). En Etiopía, donde el café constituye un 60 por 100 de las exportaciones, un cambio en la demanda en el extranjero o una mala cosecha debilitarían enormemente la economía del país.

No obstante, la mayoría de los economistas considera que la ventaja comparativa sigue siendo una de las ideas económicas más importantes y básicas de todas, pues al demostrar que las naciones pueden prosperar más mirando hacia fuera que hacia adentro, constituye una de las bases del comercio mundial y la globalización.

Cronología

1776
Se publica *La riqueza de las naciones* de Adam Smith.

1798
Se publica *Ensayo sobre el principio de la población* de Thomas Robert Malthus.

1817
David Ricardo expone la noción de ventaja comparativa en *Principios de economía política y tributación*.

1945
Se comienza a reclamar libertad de comercio después de la segunda guerra mundial.

La idea en síntesis: especialización + libre comercio = todos ganan

08 El capitalismo

Para Francis Fukuyama fue el momento que marcó el «fin de la historia». Para millones de personas en Europa oriental fue el anuncio de una libertad y prosperidad mayores que las que nunca habían tenido. Para David Hasselhoff fue la coronación de su breve carrera musical. La caída del Muro de Berlín significó muchísimas cosas para muchísima gente.

Sin embargo, lo más importante fue lo que ese momento dijo acerca de la forma en que las economías se estructuran y se dirigen. Para la mayoría de los observadores, la caída de la Unión Soviética demostró de manera incontrovertible que la economía de mercado era la mejor forma de dirigir un país, de hacerlo próspero y de mantener a sus ciudadanos contentos. Fue una victoria del capitalismo.

El capitalismo ha sido objeto quizá de más críticas que cualquier otro modelo económico. De hecho, su nombre fue originalmente un término despectivo concebido por los socialistas y marxistas en el siglo XIX para referirse a los aspectos más desagradables de la vida económica moderna: la explotación, la desigualdad y la represión, por mencionar sólo tres. En sus comienzos, el modelo fue blanco de los ataques de la Iglesia, pues se consideraba que la prioridad que otorgaba al lucro y al dinero era una amenaza para las enseñanzas religiosas. Las críticas más duraderas son las que afirman que genera desigualdad, fomenta el desempleo y la inestabilidad, y tiende a los auges y las crisis cíclicas. Otros advierten que no tiene en cuenta sus efectos sobre el medioambiente (véase el capítulo 46).

Un sistema híbrido. El capitalismo es el sistema en el que el capital (las compañías, equipos y estructuras empleados para producir bienes y servicios) no son propiedad del Estado sino de individuos particulares. Esto significa que es el público el que posee las compañías (adquiriendo participaciones en ellas a través de la compra de acciones o prestándoles dinero a cambio de bonos). Algunas veces, las personas hacen esto de forma directa, pero es más común que sean otros los que inviertan en su nombre a través de los fondos de inversión. Casi todos los ciudadanos de una economía importante poseen sin proponérselo acciones de sus principales compañías a través de su fondo de inversión, lo que significa que en teoría a todos

les conviene que las empresas prosperen.

La mayoría de los manuales de economía ni siquiera se molestan en definir el capitalismo. Esto quizá sea comprensible. A diferencia de sistemas económicos puros, relativamente unidimensionales, como el comunismo, el capitalismo es un híbrido. Complejo y polifacético, aprovecha elementos de muchos otros sistemas y resulta extremadamente difícil reducirlo a una definición precisa. Además, tratándose del sistema económico vigente en la mayoría de países del mundo, con frecuencia parece innecesario intentar definirlo.

Monopolios y otros problemas

Los críticos del capitalismo han advertido de que éste a menudo tiende a fomentar el surgimiento de monopolios (cuando una compañía asume el control exclusivo de una industria) y oligarquías (cuando las economías están dirigidas por grupos pequeños de personas poderosas). Esto es contrario a una situación de competencia perfecta, en la que los consumidores siempre tienen una abundancia de productos alternativos entre los cuales elegir y las compañías tienen que competir entre sí para ganar una clientela.

Los monopolios son uno de los mayores obstáculos para que exista una economía plenamente saludable, y los gobiernos tienen que gastar mucho tiempo intentando asegurarse de que las compañías no formen cárteles ni se vuelvan tan grandes como para dominar una industria por completo. El problema es que los monopolios están en condiciones de cobrar a sus clientes más de lo que podrían si hubiera competencia. Esto les disuade de tomar decisiones difíciles para reducir costes y volverse más eficaces, lo que a su vez socava la ley de la destrucción creativa (véase el capítulo 36).

Dado que es la gente en lugar de los gobiernos la que domina la economía, el capitalismo por lo general va de la mano con el libre mercado. Sin embargo, más allá de esto, una economía capitalista puede adoptar muchas apariencias diferentes.

En la práctica, lo que en la actualidad solemos llamar economías capitalistas (como las de Estados Unidos, Gran Bretaña y el resto de Europa y muchos de los países en vías de desarrollo) son en realidad «economías mixtas» que combinan el libre mercado con la intervención gubernamental. Las economías completamente libres, las llamadas economías del *laissez faire* (del francés, «dejad hacer»), nunca han existido. De hecho, la mayoría de las naciones más importantes son en realidad mercados ligeramente menos libres de lo que eran hace unos pocos siglos, como muestra la historia de las ideas.

La evolución del capitalismo El capitalismo, en su forma más temprana, evolucionó a partir del sistema *feudal* de la Europa medieval, en el que los campesinos trabajaban para beneficio de la nobleza terrateniente. A finales del siglo XVI, este sistema dio paso al *mercantilismo*, un precursor reconocible, aunque burdo, del capitalismo, alimentado por el comercio entre las distintas naciones y el descubrimiento por parte de los europeos de los lucrativos recursos de las

Américas. Los empresarios que manejaban estas rutas comerciales se volvieron extremadamente ricos, y por primera vez en la historia personas normales y corrientes empezaron a ganar dinero por derecho propio, en lugar de depender del patrocinio de un monarca o un aristócrata ricos.

«El vicio inherente del capitalismo es el reparto desigual de las bendiciones; la virtud inherente del socialismo es el reparto equitativo de las miserias.»

Winston Churchill

Ésta fue una revelación crucial, y aunque Adam Smith realizó abundantes críticas a los puntos más delicados del mercantilismo, su fuerza motriz, a saber, que los individuos pueden beneficiarse al comerciar los unos con los otros, fue uno de los preceptos clave del capitalismo que abrazó en *La riqueza de las naciones*. Entonces el Estado mimaba más a los comerciantes que en la actualidad, les permitía operar en monopolios y les ayudaba imponiendo aranceles a las importaciones. Sin embargo, las estructuras legales que evolucionaron a lo largo de un período de doscientos años (la propiedad privada, las sociedades comanditarias por acciones) y los preceptos económicos del lucro y la competencia se convirtieron en los cimientos del capitalismo de la era moderna.

En el siglo XIX, los industriales y los propietarios de las fábricas reemplazaron a los comerciantes en lo que, para muchos, fue una edad de oro del libre mercado. En comparación con la situación actual, tanto en Estados Unidos como en el Reino Unido el comercio y los mercados tenían pocas limitaciones, y la intervención de los gobiernos era menor. Sin embargo, la tendencia de ciertas industrias a generar monopolios y el trauma social y económico que supuso la Gran Depresión en la década de 1930 (a la que siguió la segunda guerra mundial) incitaron a los gobiernos a intervenir más en sus economías, nacionalizar ciertos sectores y crear un estado del bienestar para sus ciudadanos. Justo antes de la quiebra de Wall Street en 1929, el gasto del gobierno estadounidense equivalía a menos de una décima parte del producto del país. Cuarenta años después era cerca de un tercio. Hoy ronda el 36 por 100, y todo indica que esa proporción seguirá aumentando con rapidez. Para entender con precisión por qué se produjo un salto semejante, no hay que ir muy lejos, basta pasar al siguiente capítulo de este libro, que se ocupa del keynesianismo. La historia del capitalismo a lo largo del último siglo ha girado básicamente alrededor de la cuestión de qué tanto deben los gobiernos gastar e intervenir en las economías.

Capitalismo y democracia El sistema capitalista tiene importantes implicaciones

para la política y la libertad. El capitalismo es inherentemente democrático. Al dejar actuar a la mano invisible, al animar a los empresarios a trabajar con ahínco y superarse a sí mismos, al priorizar el interés propio de los individuos sobre las decisiones del Estado acerca de lo que es mejor para la población y al permitir a los accionistas controlar las compañías, el capitalismo consagra la democracia individual y el derecho al voto en una sociedad de una forma que, sencillamente, no está al alcance de otros sistemas verticales. No es coincidencia que las sociedades no capitalistas tiendan a ser de manera casi exclusiva dictaduras no elegidas. En el caso de la China moderna, muchos predicen que la adopción de los valores del libre mercado en el país finalmente se traducirá en un movimiento hacia la democracia.

«**La historia sugiere que el capitalismo es una condición necesaria de la libertad política.**»

Milton Friedman

Al igual que existe una tensión constante en las sociedades democráticas entre la intervención del Estado y los derechos individuales, existe un importante debate incesante acerca de en qué medida el capitalismo trata a ciertos ciudadanos de forma injusta al tiempo que permite a otros prosperar de forma desmesurada. Sin embargo, es difícil encontrar un economista que esté en desacuerdo con la afirmación de que, bajo los sistemas capitalistas, las economías se han hecho más ricas y saludables, se han desarrollado más rápido, creado tecnologías más sofisticadas y, por lo general, llevado existencias políticas más serenas que bajo los sistemas alternativos. Cuando el Muro de Berlín y la Unión Soviética cayeron, resultó claro para todo el mundo que el capitalismo había dejado a las economías occidentales en una posición muchísimo mejor que las de aquellos países hasta entonces dominados por el comunismo. Por consiguiente, los economistas han concluido, uno detrás de otro, que a pesar de sus muchos defectos el capitalismo sigue siendo el mejor medio que hemos descubierto para manejar una economía moderna y próspera.



La idea en síntesis: El capitalismo es la forma menos mala de manejar la economía

09 El keynesianismo

La idea de que la política fiscal (los impuestos y el gasto público) debe usarse como una herramienta para controlar la economía forma parte del núcleo de la economía keynesiana. La teoría debe su nombre a uno de los mayores pensadores del siglo XX, el economista británico John Maynard Keynes, cuyas ideas contribuyeron a crear el mundo económico moderno y siguen aplicándose y gozando de un gran respeto en nuestros días.

La obra maestra de Keynes, *La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* (1936), fue una respuesta directa a la Gran Depresión. En ella sostuvo que los gobiernos tenían un deber, uno que hasta entonces habían soslayado: ayudar a mantener la economía a flote en tiempos de crisis. Asimismo, refutó la idea, expuesta por el francés Jean-Baptiste Say (1767-1832), de que en una economía considerada en su conjunto «la oferta crea su propia demanda», esto es, que la simple producción de bienes de consumo ocasiona la demanda de éstos.

Estimular la economía Hasta la Gran Depresión se daba por sentado que la economía se autorregulaba en gran medida, es decir, que la mano invisible (véase el capítulo 1), por sus propios medios, automáticamente aumentaría el empleo y la producción hasta sus niveles óptimos. Keynes estaba firmemente en desacuerdo con ello. Durante una recesión, dijo, la caída de la demanda de bienes puede causar una depresión grave, lo que hace que la economía se contraiga y el desempleo crezca. Es responsabilidad del gobierno estimular la economía pidiendo prestado dinero y gastándolo en la creación de empleos en el sector público y la construcción de infraestructuras (carreteras, ferrocarriles, hospitales y escuelas, por ejemplo). La reducción de las tasas de interés puede contribuir a impulsar de nuevo la economía (véase el capítulo 18), pero está lejos de ser la respuesta completa.

Según Keynes, el dinero extra que los gobiernos gastaran se filtraría por toda la economía. Por ejemplo, la construcción de una nueva autopista crea trabajo para las empresas de construcción, cuyos empleados invierten sus salarios en la compra de alimentos, mercancías y servicios, lo que a su vez ayuda a la economía en general a mantenerse en funcionamiento. Un aspecto clave de su argumentación era la idea del

multiplicador.

JOHN MAYNARD KEYNES (1883-1946)

John Maynard Keynes (sus amigos le llamaban Maynard) fue uno de esos raros economistas que han tenido la oportunidad de poner sus teorías en práctica. Una celebridad intelectual en su época, perteneció al grupo de Bloomsbury, del que también formaban parte Virginia Woolf y E. M. Forster. Aunque ya en la primera guerra mundial trabajó como asesor del ministro de Hacienda británico, fue en realidad después del conflicto cuando se hizo un nombre. Con cierta presciencia, advirtió que los severos términos del Tratado de Versalles podrían conducir a una hiperinflación en Alemania y, potencialmente, a otra gran guerra. La historia, por supuesto, le dio la razón.

Keynes ganó una fortuna en el mercado de valores, pero perdió buena parte de ella en el «gran crash» de 1929, y tuvo una suerte variada especulando con divisas.

Antes de su muerte, que tuvo lugar justo después de la segunda guerra mundial, Keynes negoció un importante préstamo de los Estados Unidos y ayudó a diseñar tanto el Fondo Monetario Internacional como el Banco Mundial, las dos grandes instituciones económicas internacionales que modelarían el mundo económico en las décadas siguientes.

Supongamos que el gobierno de Estados Unidos ordena un portaaviones de diez mil millones de dólares a la compañía Northrop Grumman. Uno podría dar por sentado que el efecto de esto no va más allá de la inyección de diez mil millones en la economía. Sin embargo, según el argumento del multiplicador, el efecto real es mucho más grande. Northrop Grumman contrata más empleados y genera más beneficios; sus empleados gastan más en bienes de consumo. Dependiendo de la «propensión al consumo» del consumidor medio, esto podría elevar la producción económica total mucho más allá de la cantidad de dinero público inyectada inicialmente.

«Ahora sí que todos somos keynesianos. Una parte enorme de lo que los macroeconomistas modernos hacen se deriva directamente de La teoría general; el marco que Keynes introdujo sigue siendo muy válido en nuestros días.»

Paul Krugman, economista estadounidense

Si la inyección de diez mil millones de dólares hace que el total de la producción económica estadounidense aumente en cinco mil millones, el multiplicador será 0,5; si el aumento es de quince mil millones, el multiplicador será 1,5.

Los seis principios fundamentales Según el ex consejero presidencial Alan Blinder, el keynesianismo se sostiene en seis principios básicos:

1. Los keynesianos creen que en el funcionamiento de una economía influyen tanto las decisiones públicas como las privadas y que en ocasiones se comporta de forma errática.
2. El corto plazo importa (y algunas veces incluso más que el largo plazo). Un aumento del desempleo a corto plazo puede causar todavía más daño a largo plazo pues es posible que ocasione un deterioro permanente a la economía de un país. Como dice una famosa frase del propio Keynes: «A largo plazo, todos muertos».
3. Los precios y, en especial, los salarios responden con lentitud a los cambios en la oferta y la demanda, lo que a su vez implica que el desempleo con frecuencia es más alto o más bajo de lo que debería ser de acuerdo a la fortaleza de la economía.
4. El desempleo es a menudo demasiado alto y volátil, mientras que las recesiones y las depresiones son enfermedades económicas (y no, como sostendría la teoría de la mano invisible, respuestas eficaces del mercado a oportunidades poco atractivas).
5. El ciclo natural de auge y crisis de la economía es un problema que los gobiernos deben intentar equilibrar de forma activa.
6. Los keynesianos tienden a preocuparse más por combatir el desempleo que por controlar la inflación.

Una teoría polémica El keynesianismo siempre ha sido polémico. ¿Con qué base, preguntan muchos de sus críticos, debemos dar por sentado que los gobiernos saben mejor cómo dirigir la economía? ¿Es la volatilidad económica realmente una faceta tan peligrosa? A pesar de esto, en la década de 1930 los argumentos de Keynes parecían ofrecer una solución a la Gran Depresión, y el New Deal de Franklin D. Roosevelt (presentado en respuesta a la crisis) se considera un ejemplo clásico de cómo un gobierno puede «calentar los motores» de su economía gastando miles de millones en medio de una recesión. Aunque sigue discutiéndose si lo que puso fin a la Gran Depresión fue el New Deal o la segunda guerra mundial, el mensaje potente fue que el gasto del gobierno estadounidense funcionó.

Tras la aparición de *La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, gobiernos de todo el mundo aumentaron sus niveles de gasto público, en parte por razones sociales (para crear estados de bienestar que se ocuparan de las consecuencias de los altos niveles de desempleo) y en parte porque la economía keynesiana subraya la importancia de que los gobiernos tengan el control de porciones significativas de la economía.

Durante un tiempo considerable esto pareció funcionar, con la inflación y el desempleo en niveles relativamente bajos y una fuerte expansión económica, pero en la década de 1970 las políticas keynesianas se convirtieron en blanco de las críticas,

en particular por parte de los monetaristas (véase el capítulo 10). Uno de sus principales argumentos era que los gobiernos no pueden «poner a punto» una economía ajustando con regularidad las políticas fiscales y monetarias para mantener un alto nivel de empleo. Sencillamente existe un desfase demasiado largo entre el momento en que se advierte la necesidad de una política de este tipo (un recorte de impuestos, por ejemplo) y el momento en que su adopción tiene un efecto real. Para el momento en que los recortes impositivos empiezan de verdad a tener efecto, el problema que se pretendía resolver con ellos puede haber empeorado (o desaparecido).

Irónicamente, las ideas de Keynes regresaron a escena con fuerza tras la crisis financiera de 2008. Cuando resultó claro que el recorte de los tipos de interés no iba a ser suficiente para impedir que las economías de Estados Unidos, el Reino Unido y otros países entraran en recesión, los economistas señalaron que los gobiernos debían pedir prestado dinero con el fin de reducir los impuestos y estimular el gasto. Y eso es precisamente lo que hicieron, lo que se consideró en todas partes una ruptura seria con la política de los últimos veinticinco años. Contra todos los pronósticos, Keynes estaba de vuelta.

Cronología

1929
Con la quiebra de Wall Street las acciones caen en picado y se desencadena la Gran Depresión.

1933
Franklin D. Roosevelt anuncia el New Deal: un programa de obras públicas para intentar poner freno a la depresión.

1936
En *La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, Keynes argumenta que en épocas de recesión los gobiernos deben pedir más préstamos.

Década de 1970
El keynesianismo pierde partidarios a medida que las naciones occidentales tienen que batallar contra la inflación.

2008
La lucha contra la recesión lleva a gobiernos de todo el mundo a recuperar las ideas de Keynes y aumentar el gasto público.

La idea en síntesis: los gobiernos deben gastar para impedir que las recesiones sean profundas

10 El monetarismo

John Maynard Keynes contra Milton Friedman: el combate económico del siglo. La cuestión no es simplemente que estamos ante una pareja de polemistas increíblemente inteligentes y con frecuencia cáusticos, procedentes de dos contextos muy diferentes, un inglés educado en Eton y un hijo de inmigrantes húngaros de Brooklyn, sino que ambos representan doctrinas radicalmente opuestas. Se trata de la batalla ideológica fundamental de la economía de los últimos cincuenta años.

Mientras que Keynes prestaba más atención al desempleo que a la inflación y advertía que cierta medida de intervención estatal podía mejorar la economía, Friedman sostuvo que había que dejar que las personas se las arreglaran por su cuenta y que la principal función del gobierno era vigilar y controlar la cantidad de dinero que circulaba en la economía. En su obra seminal, *Una historia monetaria de Estados Unidos, 1867-1960*, escrita en colaboración con Anna Schwartz, expuso las teorías del monetarismo.

Combatir la inflación siempre. «La inflación es siempre y en todas partes un fenómeno monetario», decía Friedman. En pocas palabras, al inyectar dinero extra en el sistema (como tendían a hacer los keynesianos) los gobiernos hacían crecer la inflación, con lo que corrían el riesgo de causar un daño mayor a la economía. Friedman creía que si se encargaba a los bancos centrales el control de los precios, la mayoría de los demás aspectos de la economía (desempleo, crecimiento, productividad) se resolverían más o menos solos.

Aunque Keynes había afirmado que era en extremo difícil convencer a los trabajadores para que aceptaran salarios más bajos, la teoría monetarista clásica afirmaba lo contrario: que ante el aumento de la inflación unos salarios más bajos para los trabajadores y unos precios más bajos para las empresas resultaban aceptables. La tasa de crecimiento de una economía, argumentó Friedman, podía determinarse controlando la cantidad de dinero que imprimían los bancos centrales. Cuanto más dinero se imprime, más gasta la gente, y viceversa. Esto era lo menos parecido posible al keynesianismo, que minimizaba la importancia del dinero. Y en términos de política económica la diferencia también era radical: mientras que

Keynes sostenía que los gobiernos debían intentar controlar la economía a través de la política fiscal, Friedman defendía que fueran los bancos centrales independientes los que controlaran la economía mediante los tipos de interés (si bien con unas reglas estrictas).

MILTON FRIEDMAN (1912-2006)

Milton Friedman fue uno de los pensadores más influyentes en la economía moderna. Hijo de una familia pobre de judíos húngaros que habían emigrado a Estados Unidos, nació en Brooklyn, Nueva York, y pronto dio pruebas de ser un estudiante brillante. Después de graduarse en la Universidad Rutgers, inició estudios de posgrado en la Universidad de Chicago, que, bajo su influencia, se convirtió con rapidez en uno de los principales foros académicos de economía del mundo. Durante la segunda guerra mundial trabajó para el gobierno federal, y en algún momento defendió políticas de gasto público de corte keynesiano. Fue en la década de 1960 cuando sus ideas sobre el monetarismo adquirieron auténtica prominencia, y en 1976 se le otorgó el premio Nobel de Economía.

En una recesión, decía, los bancos centrales deben prevenir la deflación inyectando más dinero en el sistema. Con base en este razonamiento, Friedman sostuvo que en el período que antecedió a la Gran Depresión, la Reserva Federal cometió el error de ser en exceso severa con los bancos estadounidenses y haber permitido que muchos de ellos quebraran, lo que contribuyó a hacer que el desplome de la economía fuera todavía más doloroso. De hecho, Friedman culpaba a la Reserva Federal de haber convertido lo que habría sido una recesión menor en la depresión que finalmente tuvo lugar.

Una idea cuyo momento había llegado. En un principio, la clase dirigente prestó poca atención a las tesis de Friedman, que éste había presentado junto a todo un popurrí de propuestas radicales a favor del libre mercado y entre las que se incluía hacer voluntario el servicio militar, permitir que las tasas de cambio fluctuaran libremente, introducir el cheque escolar, privatizar la seguridad social y establecer un impuesto negativo sobre la renta. A fin de cuentas, durante la década de 1960 el keynesianismo parecía estar funcionando bien: el crecimiento era constante, la inflación era baja y el desempleo estaba controlado. ¿Quién era ese joven economista que sostenía que las políticas vigentes podían en determinado momento fomentar la inflación y el desempleo, algo que la curva de Phillips decía que era casi imposible (véase el capítulo 22)?

«El marco monetario de Friedman ha sido tan influyente que, al menos en sus líneas generales, se ha convertido prácticamente en sinónimo de la teoría monetaria moderna.»

Ben Bernanke

Luego llegaron la crisis del petróleo y la confusión económica de la década de 1970. El mundo occidental se enfrentó a la estanflación: el crecimiento económico se redujo, la inflación iba en aumento y el paro crecía. La economía keynesiana no parecía tener una respuesta para una situación semejante, lo que allanó el camino a la teoría de Friedman, que había predicho que ese resultado era posible. La solución propuesta por Friedman fue combatir la inflación, no el desempleo. A ambos lados del Atlántico, los políticos empezaron lentamente a abrazar la doctrina. En la década de 1980, Paul Volcker, el presidente de la Reserva Federal, condujo a Estados Unidos a través de una recesión dolorosa y traumática con el fin de poner de nuevo los precios bajo control. En el Reino Unido, la primera ministra entrante, Margaret Thatcher, acogió el mensaje monetarista. En Alemania, el Bundesbank también empezó a prestar atención específica a la velocidad con que se estaba imprimiendo el dinero.

Inconvenientes del monetarismo. El problema es que, tuviera o no Friedman razón, resulta tan difícil encontrar una forma de medir de manera apropiada el crecimiento monetario (la cantidad de dinero que circula en la economía) que poner en práctica su doctrina se ha revelado como todo un desafío. Es posible que la inflación sea un fenómeno monetario, pero la cantidad de dinero en circulación con frecuencia aumenta y disminuye por razones que no tienen relación alguna con la inflación. Por ejemplo, cuando en la City londinense o en Wall Street los expertos conciben un nuevo tipo de instrumento financiero, a menudo esto causa un aumento de la cantidad de dinero en el sistema. Sin embargo, es difícil, si no imposible, determinar qué está impulsando el incremento hasta que no ha pasado un buen tiempo, pero para entonces los bancos centrales ya habrán tenido que tomar decisiones acerca de los tipos de interés. Esto significa que, en la práctica, todos los bancos centrales, con excepción del Banco Central Europeo, que sigue fijándose una meta de inflación, han dejado de intentar controlar la cantidad de dinero en circulación.

Pese a ser un partidario declarado del libre mercado y a tener un gran respeto por el monetarismo, el sucesor de Volcker al frente de la Reserva Federal, Alan Greenspan, tuvo que optar también por ignorar las estadísticas monetarias, hasta el punto de que hace unos cuantos años la institución dejó de publicar cifras de crecimiento monetario.

Monetarismo contra keynesianismo: el desenlace. El resultado final de la contienda entre Friedman y Keynes es, como sucede con frecuencia en los enfrentamientos entre gigantes, un empate. Al momento de decidir sus políticas, los bancos centrales modernos tienden a concentrarse hoy tanto en los indicadores monetarios como en otros más tradicionales. Aunque el interés por las cuestiones monetarias decayó a finales de la década de 1990 y en los primeros años del siglo

XXI, éstas han vuelto a un primer plano recientemente, pues algunos economistas aseguran que el desplome del crecimiento monetario contribuye a explicar la recesión que siguió a la crisis crediticia de 2008.

Por otro lado, hay un creciente consenso en que el tipo de políticas propuestas por Friedman y abanderadas por Thatcher y Reagan en la década de 1980 (liberalización de los mercados financieros, contención de la inflación y el crecimiento monetario, mayor libertad empresarial tanto para pedir préstamos como para contratar y despedir personal) fueron en parte las causantes del aumento de la deuda que desencadenó la crisis financiera. Como señaló el comentarista económico Martin Wolf poco antes de que el Reino Unido y Estados Unidos se hundieran en la recesión: «Del mismo modo que en las décadas de 1950, 1960 y 1970 se pusieron a prueba las ideas de Keynes hasta acabar con ellas, las tesis de Milton Friedman pueden haber sufrido un destino similar en las décadas de 1980, 1990 y 2000. Todos los dioses fracasan cuando se cree demasiado en ellos».

En lo que respecta a los dos hombres detrás de las doctrinas, lo cierto es que nunca se encontraron cara a cara. La única vez que llegaron a estar en contacto fue en la década de 1930, cuando Friedman presentó un ensayo al *Economic Journal* en la época en que Keynes dirigía la publicación. El trabajo era un ataque bastante cáustico contra el profesor de economía A. C. Pigou, que entonces era compañero de Keynes en la Universidad de Cambridge. Keynes mostró el ensayo a Pigou, que discrepó de las críticas que se le planteaban, de modo que Keynes escribió a Friedman para comunicarle que había decidido no publicarlo. «Ésa fue una de las dos únicas cartas que recibí de Keynes en toda mi vida», recordaría después el economista estadounidense; «la otra también era una carta de rechazo.»



La idea en síntesis: hay que controlar el crecimiento monetario

11 El comunismo

Hace unos cuantos años la BBC pidió a sus oyentes que votaran por su filósofo preferido. A medida que la gente fue votando, empezaron a aparecer algunos favoritos obvios (Platón, Sócrates, Hume y Nietzsche, entre otros), pero cuando se inició el recuento pronto resultó evidente que había un claro ganador. El título del filósofo favorito de los británicos fue para Karl Marx.

No mucho después de eso, a finales de 2008, un librero alemán informó de que las ventas de la obra fundamental de Marx, *Das Kapital*, habían aumentado como no ocurría en décadas.

¿Cómo era posible que un exiliado alemán radical cuyas ideas y predicciones se habían revelado erradas una y otra vez, y que parecía haber quedado enterrado con la caída del Muro de Berlín, siguiera siendo tan popular? ¿Por qué, en particular, iba su obra a inspirar tantísima devoción en un país que no sólo había rechazado el socialismo sino que se había convertido en uno de los Estados del mundo más fieles a la idea de libre mercado?

Una teoría famosa. El argumento clave de Marx era que las sociedades se encuentran inmersas en un proceso de evolución que las conduce desde sistemas económicos poco sofisticados y justos hacia un destino final ideal. Habiendo empezado en los estados feudales y avanzado a través del mercantilismo hacia el moderno sistema capitalista, la sociedad humana pronto alcanzaría de forma natural un sistema más justo y utópico. Ese sistema, sostenía, era el comunismo.

En una sociedad comunista, la propiedad y los medios de producción (fábricas, herramientas, materias primas, etc.) serían propiedad no de individuos particulares o empresas privadas, sino de todos. Inicialmente, el Estado sería el dueño y el encargado de controlar las compañías e instituciones que dirigiría de forma vertical asegurándose de que no oprimieran a sus trabajadores. Llegado el momento, sin embargo, el Estado desaparecería. Cuando esto ocurriera, afirmaba Marx, la sociedad humana habría alcanzado su etapa definitiva, en la que se disolverían las barreras de clase que habían estratificado a las naciones durante miles de años.

KARL MARX (1818-1883)

Nacido en una familia de clase media de judíos conversos, Marx pasó la mayor parte de su vida ya fuera en la universidad o dedicado a escribir sus obras. Después de realizar estudios universitarios en Bonn y en Berlín, donde estudió derecho, historia y filosofía y publicó una tesis sobre el filósofo griego Epicuro, se interesó por la teoría política. En 1842 se convirtió en director de un periódico con inclinaciones revolucionarias, que repetidas veces sufrió la censura del gobierno. Después de que la publicación fuera cerrada, Marx se trasladó a París, donde conoció al industrial Friedrich Engels, con quien escribiría El manifiesto comunista en 1848. Tras ser expulsado de Francia y más tarde de Bélgica, se estableció en Londres, donde viviría hasta su muerte. Durante buena parte de su vida dependió para su sustento de la generosidad de sus amigos, en particular Engels. Cuando falleció en 1883, los volúmenes segundo y tercero de *Das Kapital*, su gran obra, no habían aparecido aún; ambos serían editados posteriormente por Engels a partir de sus notas. Marx está enterrado en el cementerio de Highgate, en Londres.

Lucha de clases. Antes de que Marx y Engels se ocuparan del tema en *El manifiesto comunista* en 1848, se habían propuesto muchas otras formas de comunismo. Por ejemplo, en 1516 el escritor y político inglés Tomás Moro describió una sociedad basada en la propiedad común de los bienes en su libro *Utopía*; y de hecho, hacia comienzos del siglo XIX, habían surgido varias comunidades comunistas en Europa y Estados Unidos.

El argumento de Marx, sin embargo, era que el comunismo sería adoptado de forma masiva a medida que los trabajadores del mundo entero se rebelaran contra sus gobiernos y los derrocaran para establecer una sociedad más equitativa. Se fundaba para ello en la constatación de que el sistema capitalista existente era claramente injusto: los ricos, es decir, aquellos que tenían más capital (más posesiones), se hacían más ricos a expensas del trabajador medio. Marx afirmaba que la historia de la humanidad era la historia de la lucha de clases, en la que el conflicto entre la aristocracia y la burguesía en ascenso (la clase media capitalista, que de forma creciente se había hecho con la propiedad de los medios de producción) daba paso a un nuevo conflicto entre la burguesía y el proletariado (la clase trabajadora a la que empleaba).

«La teoría del comunismo puede resumirse en una sola frase: la abolición de toda propiedad privada.»

Karl Marx

En el núcleo de las tesis de Marx se encuentra la teoría del valor-trabajo. Esta idea, expuesta en *Das Kapital* (1867), afirma que una mercancía vale la cantidad de tiempo que se tarda en producirla. Así, por ejemplo, si para cortar y coser una

chaqueta se tarda el doble de tiempo que en hacer un par de pantalones, entonces la chaqueta deberá valer el doble que éstos. No obstante, Marx argumentaba que el problema de los trabajadores era que no recibían los beneficios de su trabajo, una parte desproporcionada de los cuales iba a parar a los bolsillos de sus patrones: la posesión de los medios de producción permitía a los empresarios explotar a sus empleados. Aunque existen muchas dudas acerca de cuán bien se sostiene la teoría del valor-trabajo, el argumento básico general no ha perdido validez, a saber, que hay una gran diferencia de riqueza y oportunidades entre quienes poseen la tierra y el capital y quienes no.

Cualquiera que lea hoy *El manifiesto comunista* quizá se sorprenda al comprobar que el mundo que describe ya existía hace más de siglo y medio, pues parece un mundo muy moderno, uno de globalización, recortes de personal, corporaciones internacionales gigantes, etc. Marx pintó un futuro en el que la competencia entre los capitalistas se volvería tan feroz que, al final, la mayoría de ellos irían a la quiebra o serían absorbidos por otros, tras lo cual sólo quedaría en pie un pequeño grupo de monopolios que controlaría casi la totalidad del sistema de producción, lo que a su vez les daría un poder casi ilimitado para explotar a los trabajadores. Asimismo, predijo que en vista de que el capitalismo era inherentemente caótico, tendería con el tiempo a sufrir ciclos de auge y crisis cada vez más largos, lo que causaría una serie de depresiones económicas importantes y grandes aumentos del desempleo. Llegado el momento, esta situación, sumada a las penalidades cotidianas de un trabajo monótono y repetitivo, resultaría insoportable para el proletariado y estallaría la revolución.

El comunismo en el mundo moderno. En el siglo XX, hubo un momento en que cerca de la mitad de la población mundial vivía bajo gobiernos que aseguraban inspirarse en las ideas políticas de Marx. Sin embargo, al término de esa centuria sólo un par de dictaduras recalcitrantes continuaban siendo naciones puramente comunistas. ¿Por qué la teoría no superó la prueba del tiempo?

Por un lado, porque Marx estaba equivocado acerca de la evolución final del capitalismo, que no ha degenerado en un sistema monopolístico, al menos no todavía, gracias, en parte, a la regulación de los gobiernos y, en parte, a la mano invisible (véase el capítulo 1). El mundo tampoco se ha visto desbordado por el desempleo; y aunque los auges y las crisis cíclicos han continuado (véase el capítulo 31), la responsabilidad corresponde tanto a los controles gubernamentales como a las fuerzas desbocadas del capitalismo.

Por otro lado, muy pocos (acaso ninguno) de los países que abrazaron el comunismo tras una revolución socialista se ajustaban estrictamente a los criterios de Marx: en su mayoría eran naciones agrícolas, pobres y subdesarrolladas, como Rusia y China.

No obstante, los experimentos marxistas del siglo XX también subrayaron los

fallos inherentes de la teoría. El más importante de todos es que el control centralizado de la economía se reveló algo inmensamente difícil de llevar a cabo, si no imposible. Cuando el telón de acero cayó en la década de 1990 y las antiguas repúblicas soviéticas se abrieron a la mirada de Occidente, resultó visible que, pese a toda la rimbombancia de los años de la guerra fría, eran países terriblemente subdesarrollados.

Mientras que las fuerzas de la oferta y la demanda creaban economías dinámicas que generaban riqueza a un ritmo veloz, los sistemas centralizados de la Unión Soviética y China se anquilosaron y ahogaron la innovación. Sin competencia entre compañías (el motor fundamental de los mercados libres), la economía sencillamente funcionó al ralentí, empujada por los burócratas. Hubo sólo un área en la que los soviéticos realmente sobresalieron: la innovación militar y aeronáutica. Resulta significativo que éste fuera el único campo en el que había una competencia directa: en este caso con Occidente durante la guerra fría.

Cronología

1848 Se publica *El manifiesto comunista* de Marx y Engels.

1867 Se publica el primer volumen de *Das Kapital*.

1883 Marx muere en Londres.

1917 La Revolución rusa lleva a Lenin al poder, lo que conduce a la fundación de la Unión Soviética.

1949 Mao Zedong establece la República Popular China como Estado comunista.

1991 Bajo Mijail Gorbachov, la Unión Soviética se disuelve.

La idea en síntesis: El comunismo es una sociedad igualitaria, dirigida completamente por el Estado

12 El individualismo

La frase la empleó por primera vez Karl Marx y lo hizo con repugnancia: «El culto al individuo». Sin embargo, para finales del siglo XX, la idea de que las elecciones individuales tenían una importancia primordial a la hora de diseñar las políticas económicas se había vuelto dominante. Esta filosofía, que fue la semilla del thatcherismo y el reaganismo, nació en una pequeña nación europea: Austria.

Aunque la economía es el estudio de por qué las personas toman ciertas decisiones, los economistas clásicos tendían, en nombre de la sencillez, a hacer hincapié en que por lo general la gente actúa al unísono. Por ejemplo, cuando un nuevo tipo de patatas fritas aparece en las estanterías y se convierte en popular, es porque ha gustado a los consumidores. No obstante, la escuela austriaca (que nació a finales del siglo XIX y ganó fuerza en el XX) se centró en las razones específicas que cada individuo tiene para decidir comprar un producto particular. La economía convencional era (y sigue siendo) en gran medida una disciplina con un elevado nivel de abstracción que examina el desempeño económico de las naciones, o de subconjuntos dentro de éstas, utilizando medidas globales (en otras palabras, la suma de las distintas partes para obtener un gran total) como el producto interior bruto y la inflación. La escuela austriaca, por el contrario, insistía en que las decisiones individuales debían estar en un primer plano. A fin de cuentas, sólo los individuos pueden actuar; los países, las compañías y las instituciones no tienen mentes propias, son entidades colectivas, formadas por muchos individuos diferentes.

«La sociedad no existe: existen los hombres y las mujeres individuales y las familias.»

Margaret Thatcher

Los fenómenos económicos (la riqueza o los niveles de desigualdad de un país, por ejemplo) son el producto de las elecciones hechas por miles de individuos, más que el resultado de las políticas coordinadas de la clase dirigente o las grandes

empresas. La consecuencia de esto es que puede suceder, por ejemplo, que no haya un modo de reducir la desigualdad en determinado nivel, pues ésta no es el resultado de designios humanos sino una manifestación de la acción humana.

¿Arte o ciencia? Para la teoría austriaca de la primacía del individuo es fundamental la idea de que la economía es más un arte que una ciencia. Semejante idea puede sorprender a cualquiera que esté familiarizado con los economistas académicos convencionales, con sus gráficos y ecuaciones. Éstos argumentarían que mediante el uso de modelos económicos es posible establecer la probabilidad de prácticamente cualquier cosa, desde un cambio en los tipos de interés o un período de recesión hasta fenómenos en apariencia tan alejados del campo de la economía como los índices de embarazo o las posibilidades de una guerra.

No obstante, pese a la confianza de quienes los practican, tales pronósticos científicos con demasiada frecuencia resultan erróneos. Como advierte el actual gobernador del Banco de Inglaterra, Mervyn King, cuando presenta sus previsiones, de lo único que puede estar 100 por 100 seguro es de que éstas se revelaran equivocadas: no existe ninguna forma de predecir el futuro con precisión.

Aunque el padre de la escuela austriaca, Carl Menger, que publicó en 1871 sus *Principios de economía política*, sostenía aún que la economía era una ciencia social cuya meta era clasificar las acciones de las personas en un marco y un conjunto de pautas lógicos, no dejaba de subrayar algo que consideraba esencial: la naturaleza caótica de lo económico. Con esto en mente, los economistas de la escuela austriaca evitan en la medida de lo posible introducir cifras y ecuaciones en sus estudios, un hecho que ha provocado que muchos de sus trabajos sean rechazados por publicaciones profesionales con el argumento de que no contienen suficientes datos, cifras o ecuaciones.

«Una sociedad que no reconoce que cada individuo tiene valores propios y derecho a seguirlos no puede tener respeto por la dignidad del individuo y no puede realmente conocer la libertad.»

Friedrich Hayek, economista austriaco

Un marciano en la Gran Estación Central de Nueva York

Imagine que es un marciano que acaba de llegar a la Tierra y se encuentra en la Gran Estación Central de Nueva York. Todos los días, hacia las ocho de la mañana, es testigo de la llegada de unas grandes cajas rectangulares sobre ruedas de las cuales brotan montones de personas que inundan el enorme vestíbulo y luego salen a la calle. Al observar este comportamiento de forma cotidiana, usted, el marciano, puede proponer algunas reglas «científicas» bastante fiables acerca del comportamiento humano, e incluso predecir lo que

hará la gente cada día, sin entender en absoluto por qué las personas participan en esta migración en masa cotidiana. Ésta es, precisamente, la crítica de la escuela austriaca a la economía ortodoxa, que construye modelos complejos sin apenas tener en cuenta las decisiones de los seres humanos individuales. El problema de los economistas es que ponen tantísima fe en esos modelos que son incapaces de apreciar los motivos que se ocultan detrás de las decisiones de las personas.

La trampa de la generalización. Como observó el sucesor de Menger, Friedrich Hayek, premio Nobel de Economía en 1974, todas las personas son diferentes, y aunque es posible tratarlas exactamente de la misma forma, la manera en que reaccionan a ese trato puede diferir considerablemente. Por tanto, sostenía, la única forma de garantizar que sean iguales «sería tratarlas de formas diferentes. La igualdad ante la ley y la igualdad material, por tanto, no son sólo distintas, sino que chocan entre sí; y aunque podemos lograr una o la otra, no podemos garantizar ambas al mismo tiempo».

Tomemos, por ejemplo, el caso de un tendero. Uno de los primeros supuestos de la economía ortodoxa es que a lo largo del día éste buscará maximizar sus beneficios (a fin de cuentas, este elemento de interés personal es una de las reglas más importantes expuestas por Adam Smith; véase el capítulo 1). Sin embargo, un economista de la escuela austriaca señalaría que su volumen de ventas puede igualmente verse determinado por el hecho de que decida abrir tarde su negocio o la negativa a vender a determinado individuo al que le guarda rencor. Factores como éstos determinan su comportamiento y, en masa, determinan el comportamiento de los tenderos de todo el mundo.

A ojos de los economistas de la escuela austriaca, la oferta y la demanda son una descripción abstracta de lo que causa el aumento y la caída de los precios, no la causa en sí. La réplica de los economistas convencionales es que todas las ciencias sociales necesitan de este tipo de abstracciones y generalizaciones, pero el principal logro de la escuela austriaca ha sido el haber obligado a esas ciencias a tener en cuenta que los valores, planes, expectativas y formas de entender la realidad de las personas son subjetivos.

¿La reivindicación del individualismo? Ahora bien, ¿por qué es esto tan importante? Una escuela de pensamiento que advierte contra la tendencia a hacer suposiciones muy amplias acerca del comportamiento humano quizá parezca menos útil que la economía ortodoxa, que intenta predecir resultados y proporcionar soluciones a los encargados de elaborar las políticas precisamente a partir de esas suposiciones. Sin embargo, el escepticismo de la escuela austriaca se ha reivindicado, entre otras cosas porque Hayek y su colega Ludwig von Mises fueron de los primeros en predecir la desaparición del comunismo con el argumento de que un Estado que dirige su economía desde el centro está llamado a fracasar porque los responsables

de su planificación nunca tendrán suficiente información acerca de lo que impulsa a los ciudadanos a tomar sus decisiones individuales.

«Una vez se ha advertido que la división del trabajo es la esencia de la sociedad, no queda nada de la antítesis entre individuo y sociedad. La contradicción entre el principio individual y el principio social desaparece.»

Ludwig von Mises, economista austriaco

Los economistas de la escuela austriaca hacen hincapié en la importancia de que los individuos tengan libertad para tomar sus propias decisiones. Este *laissez faire* ideal fue en última instancia el que inspiró algunas de las mayores reformas de la economía del siglo XX, pues, al menos en parte, fueron las ideas de la escuela austriaca las que inspiraron a Ronald Reagan y Margaret Thatcher en su impulso de la libertad de mercado y las que informaron sus reformas inspiradas en la economía de la oferta (véase el capítulo 13). Menger y sus continuadores reconocieron que había que centrarse no en las abstracciones económicas, sino en los deseos y necesidades de los individuos.

Cronología

1871
Se publica *Principios de economía política* de Carl Menger.

1944
Se publica *Camino de servidumbre* de Friedrich Hayek, un texto clave de la escuela austriaca.

1955
Se funda el Instituto de Asuntos Económicos, un grupo de expertos que proporcionaría buena parte del respaldo intelectual del thatcherismo.

1974
Friedrich Hayek gana el premio Nobel de Economía.

La idea en síntesis: las elecciones individuales de las personas son primordiales

13 Economía de la oferta

El gobierno aumenta los impuestos, pero en lugar de recaudar más dinero para sus arcas lo que consigue en realidad es *reducir* sus ingresos. Y, por el contrario, al bajar los impuestos logra ingresar *más* dinero. La lógica económica está patas arriba. Sin embargo, no se trata de magia negra; en lugar de ello estamos ante la tesis principal de la economía de la oferta.

La economía de la oferta es una de las teorías económicas más polémicas que se conocen. El debate a propósito de sus tesis resume el conflicto entre quienes son partidarios de una mayor distribución de la riqueza por parte del gobierno y quienes creen, por encima de todo, en la libertad individual y el libre mercado.

«Cuando se reducen los tipos impositivos a los contribuyentes de rentas más altas, el gobierno obtiene más dinero de ellos.»

Arthur Laffer

La etiqueta no sólo se aplica a la discusión sobre los tipos impositivos. En términos más generales, la economía de la oferta alude a la reforma del lado de la oferta de la economía, esto es, las instituciones y compañías que producen los bienes que las personas consumen. En este sentido tradicional, los partidarios de la economía de la oferta son aquellos que querrían que estas compañías fueran más libres y eficaces; apoyan la privatización de los servicios públicos (como las empresas de agua y energía), la reducción de los subsidios a los sectores en dificultades (como la agricultura y la minería) y la supresión de los monopolios (como las compañías de telecomunicaciones), objetivos con los que, en realidad, pocos economistas estarían en desacuerdo.

Sin embargo, desde la década de 1980, la expresión «economía de la oferta» ha tendido a designar de forma específica los argumentos a favor de la rebaja de los tipos impositivos más altos, una idea cuyo abanderado más notable es el economista estadounidense Arthur Laffer, que la propuso a finales de la década de 1970. Cuanto

más tenga que pagar la gente en impuestos, sostuvo, más incentivos tendrá para evitar pagarlos o para trabajar con menos tesón.

La curva de Laffer. Laffer argumentaba que si un gobierno no imponía gravámenes de ningún tipo, su recaudación (lógicamente) sería inexistente; no obstante, el resultado sería el mismo si estableciera un impuesto del 100 por 100 (porque nadie tendría incentivos para trabajar). A partir de esta idea, bosquejó (según la leyenda en el reverso de una servilleta) una curva en forma de campana que mostraba que, en algún lugar entre el 0 y el 100 por 100, había un punto en el que la recaudación del gobierno era la máxima posible. La tesis de que unos impuestos más bajos podían aumentar los ingresos del gobierno encontró dos admiradores en Ronald Reagan y Margaret Thatcher.

Tipo único

La apoteosis de la economía de la oferta es el tipo único, es decir, todas las personas pagan el mismo tipo impositivo. Éste es un sistema que han adoptado de forma particularmente enérgica algunas de las antiguas repúblicas comunistas, incluidas Letonia y Estonia. Estos países han comprobado que la medida ha hecho aumentar el número de personas que pagan sus impuestos, lo que ha elevado la recaudación a pesar del recorte de la escala de tipos impositivos.

La teoría se centra en particular en el *tipo impositivo marginal*, el tipo que pagamos por cada hora extra de trabajo que realizamos. Muchas de las economías más grandes del mundo, incluidas las de Estados Unidos y el Reino Unido, tienen tipos marginales de alrededor del 70 por 100. Dado que los trabajadores sólo se llevan a casa el 30 por 100 de cada dólar o libra extra que ganan, resulta claro que esto afecta los incentivos que la gente tiene para trabajar más horas.

Encontramos un ejemplo reciente de esto en lo ocurrido en 2008, cuando el Tesoro británico se propuso, por primera vez desde la década de 1970, elevar el tipo impositivo más alto. Se dispuso que el tipo impositivo para cualquier renta por encima de ciento cincuenta mil libras esterlinas fuera del 45 por 100, en lugar del 40 por 100 como había sido hasta entonces. Sin embargo, destacados expertos fiscales calcularon que esto no produciría en absoluto ninguna recaudación extra para el Estado, pues el incremento disuadiría a la gente de trabajar más horas. Los mismos expertos advirtieron de que una medida semejante podía, de hecho, reducir con facilidad la recaudación.

Positivamente negativo

Otra idea radical provino de Milton Friedman (véase el capítulo 10), que propuso la creación de un impuesto negativo sobre la renta. Su argumento era que el Estado ya tiene

que redistribuir dinero a las familias más pobres en forma de seguridad social y prestaciones por desempleo. Si en lugar de ello existiera un sistema de impuesto negativo sobre la renta, quienes tienen rentas por encima de cierta cantidad seguirían pagando sus impuestos como hacían normalmente, mientras que quienes ganan menos recibirían en realidad impuestos negativos (en otras palabras, una desgravación instantánea) del fisco. La idea es que esto permitiría eliminar la costosa y engorrosa infraestructura de la seguridad social y de las prestaciones para los desempleados.

El problema no es sólo que la gente buscará (y encontrará) formas de evitar pagar impuestos más cuantiosos, por ejemplo, marchándose a paraísos fiscales como Mónaco o las Islas Caimán, sino que unos tipos impositivos marginales elevados pueden perjudicar la economía en general. Al desalentar a los trabajadores que generan más dinero (normalmente, aquéllos con salarios más altos), se los impulsa a dejar el país o abandonar sus empleos, lo que reduce la creación de riqueza de la economía en general. Si esto ocurre, es una señal de que el gobierno nacional debe considerar la posibilidad de reducir los impuestos o encontrar otros incentivos que animen a las empresas a permanecer en el país.

En cambio, cuando los tipos impositivos son bajos, la gente tiene un incentivo para trabajar más tiempo, aunque lo que el gobierno obtiene por cada dólar extra generado se reduce. La curva de Laffer demuestra que el gobierno debe hallar un equilibrio entre los dos factores, con lo que da expresión científica a la verdad contenida en la famosa sentencia del ministro de Finanzas de Luis XIV, Jean-Baptiste Colbert, según la cual la tributación era el arte de «desplumar al ganso consiguiendo la mayor cantidad de plumas con el menor número de graznidos».

¿Cuánto es lo que se supone demasiado alto? Dado que la curva de Laffer indica que superado cierto punto los impuestos generan cada vez menos ingresos, la pregunta clave es dónde se encuentra ese límite. Ciertamente no en los tipos marginales del 90 por 100 que algunos pagaban en la década de 1960, ni en una tasa del 15 por 100, con la que el gobierno no estaría en condiciones de financiar su estado del bienestar ni su gasto social.

El debate sigue siendo encendido en la actualidad, cuando muchos economistas de izquierdas proponen que el tope debe estar por encima del 50 por 100, mientras que los ubicados al otro extremo del espectro político sostienen que debe ser inferior al 40 por 100.

A lo largo y ancho del mundo, el consenso ha tendido a favorecer los tipos marginales bajos. El número de países con un tipo máximo del 60 por 100 o superior ha pasado de cuarenta y nueve en 1980 a apenas tres a comienzos del nuevo milenio: Bélgica, Camerún y la República Democrática del Congo.

Los problemas de Laffer. Aunque resulta difícil discutir la elegante lógica de la hipótesis de Laffer, existen importantes cuestionamientos acerca de si realmente funciona en la práctica. De hecho, los recortes fiscales realizados por Reagan a

comienzos de la década de 1980 fueron ridiculizados por George H. W. Bush refiriéndose a ellos como «economía vudú». Según el profesor de la Universidad de Harvard Jeffrey Frankel, aunque la idea es «teóricamente posible en ciertas condiciones, no funciona con los tipos del impuesto sobre la renta en Estados Unidos: Un recorte de esos tipos reduce la recaudación, precisamente como diría el sentido común».

«Cuanto más se quede el gobierno en concepto de impuestos, menos incentivos tendrá la gente para trabajar. ¿Qué minero de carbón o qué obrero en una cadena de montaje aprovechará la oportunidad de hacer horas extras cuando sabe que el Tío Sam va a quedarse con un 60 por 100 o más de su paga extra?»

Ronald Reagan

De hecho, las pruebas demuestran que tanto las rebajas fiscales de Reagan como las de George W. Bush en 2001-2003 redujeron los ingresos del gobierno y contribuyeron a aumentar todavía más el déficit presupuestario. Los partidarios de la economía de la oferta sostienen que el error del gobierno no estuvo en la decisión de reducir la carga fiscal en general, sino en la elección de qué impuestos particulares recortar.

Aunque la hipótesis sigue siendo enormemente popular en la actualidad, un estudio tras otro han demostrado su ineficacia. Los recortes fiscales sólo se traducen en mayores ingresos en casos extremos (por ejemplo, cuando los tipos impositivos son extremadamente altos).

Dicho esto, es importante señalar que hay pocas dudas de que unos impuestos excesivamente altos pueden frenar el crecimiento económico. Al subrayar este argumento, los partidarios de la economía de la oferta han sido responsables de una revisión completa de la forma en la que se perciben e interpretan los impuestos en todo el mundo.

Cronología

Década de 1940
Por todo el mundo los gobiernos elevan los impuestos a niveles sin precedentes para pagar las deudas de la guerra y financiar la creación de los sistemas de bienestar social.

Década de 1970
Arthur Laffer desarrolla la idea de la curva de Laffer.

Comienzos de los 80
Thatcher y Reagan abrazan las ideas de Laffer.

Finales de los 80
Se reducen los impuestos en el Reino Unido, Estados Unidos y por todo el mundo occidental.

1994
Estonia introduce el tipo único.

1995
Letonia sigue su ejemplo.

La idea en síntesis: unos impuestos más altos significan un menor crecimiento

14 La revolución marginalista

En 2007, David Beckham fue noticia en el mundo entero al dejar el Real Madrid por la liga estadounidense, la MLS, y firmar un contrato de cinco años con Los Angeles Galaxy. Lo que generó más interés fue el monto del acuerdo: doscientos cincuenta millones de dólares, según se dijo. Es posible que el inglés fuera un gran jugador y, también, que tuviera un atractivo enorme en términos de *marketing* tanto para su nuevo club como para la MLS, que se esfuerza por competir con la NBA, la NFL y otros deportes. Pero, en serio… ¿vale un hombre doscientos cincuenta millones de dólares?

Pues bien, pese a lo antieconómico que pueda sonar, parece ser que el precio convenido era en realidad el apropiado. El club no habría aprobado un acuerdo semejante si no hubiera tenido expectativas de que éste le permitiría generar unos buenos beneficios. Eso significa que, indirectamente, es el público el que considera que Beckham, y los jugadores de fútbol de su categoría, valen ese tipo de cantidades. Es el público el que está dispuesto a pagar por productos relacionados con la estrella, desde las camisetas con su nombre hasta las prendas y maquinillas de afeitar que promociona.

El margen. ¿Por qué atribuimos muchísimo más valor a un ser humano que a otro? Los grandes atletas pueden ser muy buenos en su especialidad deportiva, pero ¿por qué tienen que ganar tantísimo más que incluso profesionales que realizan trabajos esenciales para nuestro bienestar como, por ejemplo, los maestros y los médicos? La respuesta se halla en lo que los economistas denominan *el margen*.

Hace unos trescientos años, Adam Smith mencionó una paradoja no muy distinta de la de Beckham en *La riqueza de las naciones*. ¿Por qué, se preguntaba, había una diferencia tan grande entre el precio del agua y el de los diamantes? A diferencia del agua, los diamantes no son esenciales para la existencia humana; son sólo fragmentos de carbono cristalizado, aunque se trata de unos fragmentos especialmente atractivos. Smith razonó que lo que justificaba la diferencia era el hecho de que se necesita más trabajo para producir un diamante (hay que extraerlo, cortarlo, pulirlo, etc.) que para obtener agua. Los diamantes, además, son un bien escaso, mientras que el agua es

abundante para la mayoría de quienes vivimos en el mundo occidental.

De la misma forma, el número de personas que tienen la habilidad de David Beckham para hacer que el balón supere la barrera y marque un gol en un tiro libre es muy reducido. La escasez hace que los precios aumenten. Sin embargo, esto sólo es la mitad de la explicación. A fin de cuentas, la cantidad de tiradores de esgrima de gran talento es igualmente reducida, pero es muy improbable que cualquiera de ellos gane en muchos años de trabajo tanto como Beckham en una semana.

«Es con la mirada puesta en el margen, y no en la imagen completa, que tomamos decisiones económicas.»

Eugen von Böhm-Bawerk, economista austriaco

Los economistas (entre ellos Carl Menger, de la escuela austriaca; véase el capítulo 12) hallaron una respuesta a esta paradoja a finales del siglo XIX, cuando concluyeron que el valor de una cosa determinada, trátese de David Beckham, un diamante o un vaso de agua, es subjetivo, esto es, depende por completo de cómo las personas la valoran en un momento dado. La idea suena sencilla, pero lo cierto es que resultó ser revolucionaria. Antes de la revolución marginalista, se daba por sentado que las cosas tenían un valor inherente; después, pasó a ser claro que las cosas tienen valor sólo en la medida en que la gente las quiere.

La utilidad marginal. Volvamos a nuestro vaso de agua. Para alguien que ha padecido sed durante días en un desierto, un vaso de agua tiene un valor incalculable; probablemente pagaría cualquier cantidad de dinero por él, e incluso un diamante, si lo tuviera. Pero cuantos más vasos de agua tenga esa persona a su disposición, menos será lo que esté dispuesta a pagar por uno. Lo que necesitamos determinar no es el valor de toda el agua del mundo, sino el valor de cada vaso de agua particular. La satisfacción que nos proporciona cada ración adicional de agua es lo que los economistas llaman su *utilidad marginal*. Y en este caso, la utilidad marginal es decreciente, pues se reduce vaso a vaso.

Hay numerosos ejemplos de precios que han crecido o disminuido debido al aumento o caída de la utilidad marginal del bien en cuestión. A comienzos del siglo XXI, el precio del petróleo rondaba los veinte dólares por barril, pero apenas unos años más tarde había aumentado hasta superar los cien, e incluso había alcanzado en algún momento los ciento cuarenta. Los temores acerca del suministro, exacerbados por la demanda de las economías que estaban experimentando un rápido crecimiento, hicieron que la gente estuviera dispuesta a pagar precios más altos. Luego, en apenas unos meses, el precio cayó en picado hasta situarse por debajo de los cuarenta dólares el barril debido a la recesión económica mundial.

La noción de utilidad marginal se desarrolló gracias a otro gran economista británico, Alfred Marshall (1842-1924), que propuso la idea de que los consumidores toman decisiones con base en consideraciones marginalistas. Hasta ese momento, la atención de los economistas se había centrado más en la oferta que en la demanda, pero Marshall sostuvo que este enfoque unilateral era comparable a intentar cortar un trozo de papel (el papel hacía en su ejemplo las veces del precio) con sólo una de las hojas de un par de tijeras. En lugar de considerar que algo, un vaso de agua, por ejemplo, posee un precio particular, determinado por los costes que tiene para su proveedor obtener el líquido y embotellarlo, Marshall subrayó que también debían tenerse en cuenta los deseos de los consumidores. Los consumidores, argumentó, sólo compraban un producto si: (1) les resulta atractivo; (2) era asequible; y (3) tenía un precio razonable en comparación con otras mercancías. Cada una de estas consideraciones incide en el precio marginal, ya sea de un vaso de agua o de un jugador de fútbol de fama mundial.

Todo lo que pueda comer

La mayoría de las personas en algún momento nos hemos dejado tentar por uno de esos restaurantes en los que, por el precio del cubierto, el cliente puede comer todo lo que quiera de un bufé. El cliente paga por adelantado, digamos 10,99 dólares, y empieza a comer. En términos económicos, aunque el coste global de la comida sigue siendo el mismo (10,99 dólares), el coste marginal, esto es, el coste de cada porción adicional, es cero, porque eso es lo que tenemos que pagar por ella: nada. Sin embargo, la cantidad de disfrute y satisfacción que la comida nos proporciona (lo que los economistas denominan «utilidad») decrece con cada porción a medida que nos vamos sintiendo cada vez más llenos y, acaso, más y más enfermos.

Por tanto, mientras que el coste marginal de cada porción adicional es cero, la utilidad marginal se reduce con rapidez. Éste es un principio económico universal. Tendemos a derivar más placer de nuestro primer consumo de un bien particular que de consumos posteriores: para un filatelista la adquisición de su primer «penique negro», el primer sello postal de la historia, resulta más satisfactoria que la de su segundo, tercero o cuarto peniques negros.

Pensar en el margen. Marshall hizo hincapié en lo marginal: las personas sólo hacen algo, ya sea fabricar bombillas o preparar un examen, mientras ese trabajo o estudio extra valgan la pena. En determinado momento, dormir pasará a ser una opción más sensata que seguir estudiando hasta que amanezca; de igual forma, las ganancias derivadas de la fabricación de una nueva bombilla pasarán a ser menores que el coste de producción. En este sentido, todos pensamos en términos marginales: es una forma práctica de actuar. Las economías, por tanto, avanzan mediante incrementos graduales, no mediante grandes saltos. La revolución marginal arrojó nueva luz sobre la verdadera naturaleza de la evolución económica.

Aunque todos los seres humanos seamos marginalistas por naturaleza, fue

necesaria la llegada de Marshall para que la noción de utilidad marginal entrara a formar parte de los principios fundamentales de la economía. En la actualidad, estas ideas informan los planes de negocio de las empresas de todo el mundo y ocupan un lugar central en el comercio.

Ahora bien, la parábola de Beckham no termina con su llegada a la MLS. Dos años después de su traslado a Los Ángeles, el jugador estuvo involucrado en un tira y afloja entre su nuevo equipo y el AC Milan. El incidente subraya de nuevo la importancia de tener en cuenta la utilidad marginal. Los italianos consideraban que un desembolso único por el jugador era suficiente para hacerse con sus servicios. Pero Tim Leiweke, el presidente de Los Angeles Galaxy, dijo: «Lo que el Milan no entiende es que detrás de esta historia hay aficionados que están renunciando a sus abonos y patrocinadores que quieren indemnizaciones». Éste es un ejemplo clásico de pensamiento marginalista.



La idea en síntesis: las personas racionales piensan en términos marginalistas

15 El dinero

La economía no es sólo dinero, pero el dinero nos convierte en economistas a todos nosotros. Pida a cualquier persona que pague un precio por algo (en lugar de ofrecérselo gratis o a cambio de un favor) y habrá activado un interruptor invisible en su interior.

El economista del comportamiento Dan Ariely realizó un experimento para demostrar eso. Ofreció a sus estudiantes caramelos Starbucks a un centavo cada uno. Por término medio, los estudiantes compraron cuatro caramelos. Luego, Ariely cambió el precio a cero: los caramelos pasaron a ser gratis. La economía tradicional nos dice que, siendo el precio más bajo, la demanda debería aumentar (véase el capítulo 2), pero eso no fue lo que ocurrió. Una vez que se sacó el dinero de la ecuación, sucedió algo extraño. Casi ninguno de los estudiantes cogió más de un caramelo.

El dinero mueve el mundo. El dinero es uno de los elementos clave de la economía. Si no existiera, nos veríamos obligados a recurrir al trueque, es decir, a intercambiar bienes u ofrecer favores o servicios para pagar por las cosas que queremos. Del mismo modo en que la comunicación resulta enormemente más fácil cuando ambos participantes tienen una lengua en común, el dinero proporciona un medio de intercambio sencillo sin el cual toda transacción sería insoportablemente complicada (el equivalente a tener que hacernos entender con gestos).

En los países en los que la gente pierde la fe en el dinero (debido a la hiperinflación, por ejemplo) con frecuencia la población recurre al trueque. Cuando la Unión Soviética estaba derrumbándose a finales de la década de 1980, muchos empezaron a usar los cigarrillos como moneda. No obstante, las economías basadas en el trueque son en extremo ineficientes: imagine sólo cómo sería tener que idear una oferta atractiva de bienes o servicios a cambio de lo que necesita cada vez que va de tiendas. Quizá preferiría quedarse en casa.

«El dinero es el nervio del amor así como de la guerra.»

Además de cumplir su función principal como medio para el intercambio, el dinero tiene otros dos propósitos. En primer lugar, es una unidad contable, en el sentido de que es un baremo para poner precios, lo que nos ayuda a juzgar el valor de las cosas. En segundo lugar, es un depósito de valor, en el sentido de que no pierde su valor con el paso del tiempo (aunque es discutible si el papel moneda actual cumple realmente con esta función). Aunque todos estamos familiarizados con las abundantes formas de dinero actuales (ya sean billetes de dólar, monedas de libra, céntimos de euro o cualquier otra clase de divisa), en términos técnicos cualquier tipo de unidad negociable puede emplearse como dinero: conchas, joyas, cigarrillos o drogas (los dos últimos, por ejemplo, se utilizan con frecuencia como dinero en las cárceles). Y hoy, más que nunca antes, el dinero constituye un flujo invisible de crédito (dinero prestado) entre prestamistas y prestatarios.

Liquidez

La *liquidez* es una medida de cuán fácil es para alguien cambiar un activo (una casa, un lingote de oro o una caja de cigarrillos) por dinero en efectivo u otro tipo de moneda. Por ejemplo, las acciones de la mayoría de las grandes compañías tienen por lo general una liquidez muy alta: es posible venderlas con facilidad porque lo normal es que tengan compradores potenciales. Las casas son un activo mucho menos líquido porque toda venta de una propiedad inmobiliaria requiere tiempo para organizarse. Cuando las empresas realizan ventas de liquidación, lo que buscan es sencillamente convertir todos sus bienes en efectivo.

Tipos de dinero. Es posible dividir el dinero en dos grandes categorías:

El dinero mercancía. Es aquel que tiene un valor intrínseco, que conserva independientemente de que se utilice o no como dinero. El oro es quizá el ejemplo más obvio, pues puede usarse para hacer joyas y es un metal clave en la industria. Otros tipos de dinero mercancía son la plata, el cobre, ciertos alimentos (como el arroz o los granos de pimienta), el alcohol, los cigarrillos y las drogas.

El dinero fiduciario. Es aquel que representa un valor que intrínsecamente no tiene, por lo que su valor depende de la confianza (fiducia) en el gobierno que ha estipulado que unas monedas y billetes, con un valor intrínseco insignificante, valen ciertas cantidades. Éste es el sistema vigente en las economías avanzadas modernas. La Reserva Federal y el Tesoro estadounidense emiten dólares; el Banco de Inglaterra, libras esterlinas; el Banco Central Europeo, euros; etc. Originalmente, el papel moneda era convertible en metal (dinero mercancía), de modo que, en teoría, los ciudadanos podían exigir cierta cantidad de oro a cambio de sus billetes de

dólar, por ejemplo. Sin embargo, desde el 15 de agosto de 1971, tras una orden del presidente Nixon, se abandonó la convertibilidad monetaria y el dólar pasó a ser una moneda fiduciaria pura. La estabilidad de las monedas fiduciarias depende de la fe de la gente en el sistema legal del país y la credibilidad económica del gobierno.

La historia del dinero

Durante cientos de miles de años las civilizaciones humanas utilizaron el trueque y cambiaron conchas y piedras preciosas por alimentos y otros productos importantes. Para conocer los primeros testimonios del uso del dinero como moneda, hemos de remontarnos cinco mil años atrás a Mesopotamia, en el actual Irak, donde nos encontramos con el siclo. Aunque se trata de la primera forma de moneda, el siclo no era en realidad dinero en el sentido en que nosotros lo conocemos. Inicialmente representaba cierto peso de cebada equivalente a oro o plata, y fue más tarde que se convirtió en una moneda por derecho propio. Muy similar es el caso de la libra en Gran Bretaña. La moneda tiene este nombre porque en un principio equivalía a una libra de plata.

En la Antigüedad, los griegos y romanos usaban monedas de oro y plata para sus transacciones; y del denario latino provienen en última instancia el dinar de varios países actuales, como Jordania y Argelia, las palabras «dinero» en castellano y «dinheiro» en portugués, y la «d» que servía como abreviatura del penique británico antes de la división decimal de la libra esterlina en 1971.

Los primeros billetes aparecieron en China en el siglo VII, pero pasaron mil años antes de que la idea del papel moneda fuera adoptada en Occidente. El primer banco europeo que emitió billetes fue el Banco de Estocolmo en 1661.

«Así que piensa que el dinero es la fuente de todos los males. ¿Se ha preguntado alguna vez cuál es la fuente de todo el dinero?»

Ayn Rand

La medición del dinero Medir cuánto dinero circula en una economía es una de las formas claves de determinar qué tan saludable es. Cuando las personas tienen más dinero, se sienten más ricas y tienden a gastar más, mientras que las empresas responden a un aumento en las ventas con mayores pedidos de materias primas y aumentos de producción, lo que a su vez eleva el precio de las acciones y el crecimiento económico.

Los bancos centrales miden el dinero de diversas maneras. La más popular es la que la Reserva Federal denomina M1, que mide la cantidad de papel moneda en circulación fuera de los bancos y la cantidad de fondos que la gente conserva en sus cuentas bancarias. En otras palabras, M1 representa cuánto efectivo tienen inmediatamente disponible las personas. Existen asimismo otras medidas del dinero, más amplias que ésta: M2, que incluye activos menos líquidos (no accesibles de inmediato) como los depósitos de los que no se puede retirar dinero sin preaviso; y

M3, que abarca también instrumentos financieros que muchos consideran un sustituto cercano del dinero, como los depósitos a largo plazo y los fondos del mercado monetario. Por alguna razón, en el Reino Unido el Banco de Inglaterra llama M4 al equivalente al M3.

A comienzos del nuevo milenio, había cerca de 580.000 millones de dólares en circulación y 599.000 millones adicionales en depósitos a la vista. Si se divide la cantidad de dinero en circulación por el número de estadounidenses adultos, 212 millones, tenemos que cada adulto tenía en ese momento alrededor de 2.736 dólares, lo que evidentemente es mucho más de lo que las personas normales llevan en la billetera. La razón para que la cifra per cápita sea tan alta es, en parte, que una gran cantidad del dinero en circulación realmente se encuentra en el extranjero, pues los dólares se utilizan como divisa en muchos otros países diferentes de Estados Unidos y, en parte, que algunas personas (como los delincuentes y quienes trabajan en el mercado negro, por ejemplo) prefieren tener su dinero en efectivo en lugar de ponerlo en cuentas bancarias.

«El dinero nunca ha hecho feliz a un hombre, y nunca lo hará. Cuanto más tiene un hombre, tanto más quiere. En lugar de llenar un vacío, el dinero lo crea.»

Benjamin Franklin

El dinero es mucho más que la moneda. Es más incluso que el efectivo en circulación y en las cuentas corrientes de los ciudadanos. Es también un estado mental. Los billetes de papel y las monedas de latón o níquel que llevamos en nuestros bolsillos sólo valen una fracción de su denominación, y las transferencias electrónicas de efectivo de una cuenta bancaria a otra tienen aún menos valor intrínseco. Lo cual explica por qué el dinero debe estar respaldado por la confianza: Confianza en el dinero que entrega el pagador, y confianza en que el gobierno garantizará la validez del dinero en el futuro.



La idea en síntesis: el dinero es una señal de confianza

16 Micro y macro

La economía en realidad comprende dos materias. En primer lugar, es la especialización técnica que estudia cómo y por qué las personas toman ciertas decisiones. En segundo lugar, es el estudio más amplio de cómo los gobiernos pueden mejorar el crecimiento, contener la inflación, mantener sus finanzas y garantizar que el desempleo no aumente demasiado. La distinción entre la microeconomía y la macroeconomía es fundamental para comprender la economía.

«¿Micro o macro?» es, por lo general, la primera pregunta que se hacen dos economistas a los que acaban de presentar: La distinción entre los dos enfoques llega hasta el corazón de la economía. De hecho, los economistas más estrictos consideran por lo general que se trata de dos campos de estudio completamente separados, hasta el punto de que muchos pasan toda su vida especializándose en uno u otro sin sentir en ningún momento que algo les falta.

¿Cuál es la diferencia? Del griego *mikros* que significa «pequeño», la microeconomía es el término que designa el estudio de cómo los hogares y las empresas toman sus decisiones e interactúan con los mercados. Por ejemplo, un especialista en microeconomía puede dedicarse al estudio de cómo un tipo de agricultura en particular ha crecido o disminuido en años recientes.

El término macroeconomía, del griego *makros*, «grande», designa el estudio de cómo las economías funcionan en su conjunto. Un macroeconomista se interesa más por cuestiones como por qué la tasa de crecimiento de un país es tan fuerte mientras que la inflación es baja (como ocurrió en Estados Unidos durante la mayor parte de la década de 1990) o cuáles son las causas del aumento de la desigualdad (como ha ocurrido en las últimas décadas tanto en Estados Unidos como en el Reino Unido).

«Microeconomía: el estudio de quién tiene el dinero y cómo puedo hacerme con él. Macroeconomía: el estudio de qué organismo del gobierno tiene las armas y cómo podemos hacernos con ellas.»

Gary North, periodista estadounidense

Las raíces de la distinción. ¿Por qué esta división? Se trata de una buena pregunta, pues, de hecho, hasta mediados del siglo XX no existía división alguna. Un economista era sencillamente un economista. Quienes se centraban en cuestiones de gran escala se autodenominaban economistas monetarios, mientras que lo pequeño era asunto de la teoría de precios. De hecho, los economistas tendían a pensar mucho más a pequeña escala. Luego vino John Maynard Keynes, que transformó la percepción de la disciplina (véase el capítulo 9). Básicamente, Keynes creó la macroeconomía, con su énfasis en la función del Estado, tanto en el contexto nacional (uso del dinero público y los tipos de interés para mantener la economía en el buen camino) como en el contexto internacional (vigilancia del comercio con las demás naciones).

La microeconomía, por su parte, ha crecido hasta convertirse en un área de estudio gigantesca por decisión propia. En particular, se concentra en la forma en que la oferta y la demanda interactúan en diversas circunstancias (véase capítulo 2). Examina las reacciones de las personas a los impuestos y las regulaciones, a los cambios en los precios o en los gustos, pero no llega a sacar conclusiones sobre el efecto de todo ello en la economía entera. Ése es el trabajo del macroeconomista. Los dos enfoques están interrelacionados, por supuesto, pero lo que los hace materias diferentes es que mientras la microeconomía se centra en un mercado considerado de forma aislada, la macroeconomía se ocupa de los mercados en su conjunto.

Esto necesariamente implica que los macroeconomistas a menudo hacen suposiciones muy amplias acerca del comportamiento de una economía, incluida la de que a largo plazo tenderá a un equilibrio entre la oferta y la demanda (una suposición que sigue suscitando muchas discusiones).

Una diferencia de enfoque. Las informaciones económicas de la prensa de calidad normalmente se centran en cuestiones macroeconómicas: los cambios en los tipos de interés o las cifras de la inflación; el producto interior bruto de un país; noticias sobre una recesión o un auge económico importante; el mensaje del ministro de Hacienda en los últimos presupuestos; etc. Por lo general, las noticias macroeconómicas se distinguen por su enfoque global y abstracto.

Por su parte, las noticias centradas en las finanzas personales (los efectos que probablemente tengan los impuestos y otras medidas gubernamentales en las vidas cotidianas de las personas, por ejemplo) se fundan con más firmeza en consideraciones microeconómicas. Se trata de una perspectiva más pegada a la tierra y concreta.

Por ejemplo, cuando Gordon Brown era ministro de Hacienda, se le criticó con frecuencia por intentar microgestionar la economía. Esto significa que evitaba realizar grandes cambios en el impuesto sobre la renta y los tipos de interés, y

prefería confiar en medidas de impacto más reducido como subsidios muy específicos para tipos particulares de familias o para el fomento de la inversión empresarial.

Economía positiva y normativa

La economía positiva es el estudio empírico de lo que está ocurriendo en el mundo. Examina, por ejemplo, por qué algunos países se están volviendo más ricos, por qué ciertas familias se están volviendo más pobres y qué es probable que les depare el futuro. Este enfoque evita hacer cualquier juicio de valor acerca de si un fenómeno dado debería ocurrir o no, y se limita simplemente a estudiar científicamente por qué ocurre.

La economía normativa, por su parte, se ocupa de lo que está ocurriendo en el mundo pero intenta bosquejar cómo se podría mejorar la economía. En este sentido, supone hacer juicios de valor acerca de fenómenos particulares.

Tomemos, por ejemplo, la siguiente afirmación: «Mil millones de personas viven con menos de un dólar al día. Esta suma está por debajo del sustento que cualquier ser humano debería tener, por lo que habría que aumentarla a través de la ayuda y la asistencia de los gobiernos, en particular los de los países ricos». La primera frase es una afirmación de economía positiva; la segunda de economía normativa.

Mientras el número de escuelas macroeconómicas es relativamente reducido, los especialistas en microeconomía tienen la fortuna de contar con numerosos campos de estudio en los cuales centrarse. En lo que se conoce como *economía aplicada* es posible hallar un gran abanico de profesionales: especialistas en el empleo y los cambios del mercado laboral a lo largo del tiempo; expertos en finanzas públicas cuyo trabajo es examinar las cuentas gubernamentales; expertos en tributación en relación con las mercancías, los niveles de renta o el tipo de empresa; especialistas en cuestiones agrícolas y arancelarias; expertos en política salarial; etc.

La microeconomía además se basa mucho más en la estadística que la macroeconomía, y sus practicantes con frecuencia crean complejos modelos informáticos para demostrar cómo reaccionarán la oferta y la demanda a un cambio particular: por ejemplo, qué incremento sufrirán los costes para los fabricantes de coches si los precios del petróleo (y, por tanto, los costes energéticos) experimentan un aumento súbito. Un macroeconomista, en cambio, estará mucho más preocupado por el efecto que semejante aumento tendrá sobre la tasa de crecimiento global de la economía, así como por diagnosticar por qué los precios del petróleo han sufrido una escalada y cómo puede volverse a ponerlos bajo control.

Con todo, aunque ambas materias se traten a menudo de forma separada, ambas tienen como cimientos las mismas reglas fundamentales: la interacción entre la oferta y la demanda, la importancia de los precios y del funcionamiento apropiado de los mercados, y la necesidad de determinar cómo las personas actúan cuando se enfrentan con la escasez y con una gama completa de incentivos.

Cronología

1930
La Gran Depresión causa una división entre el comportamiento humano individual y el comportamiento colectivo.

1933
El economista noruego Ragnar Frisch usa por primera vez el término macroeconomía.

Década de 1950
La macroeconomía gana popularidad de la mano del keynesianismo.

Década de 1990
La microeconomía prolifera durante un período de relativa calma macroeconómica.

La idea en síntesis: la microeconomía para los negocios, la macroeconomía para los países

17 Producto interior bruto

Si hay una cifra en economía que valga la pena conocer sin duda es el producto interior bruto (PIB). Es, literalmente, la estadística económica más importante de todas; a su lado, cualquier otra empequeñece, desde la inflación y el desempleo a las tasas de cambio y los precios de la vivienda.

El PIB de un país es, sencillamente, la medida de toda su renta (producto = producción o actividad económica; interior = en una economía particular; bruto = total). Es la medida más reconocida de la fortaleza y funcionamiento económicos de un país.

La mayoría de las personas sabe que en las últimas décadas China ha experimentado un ascenso extraordinario hacia la preeminencia económica. Las estadísticas del PIB (véase la página opuesta) muestran que en años recientes ha superado con rapidez a Francia, Gran Bretaña y Alemania, y si mantiene su ritmo de crecimiento actual para el año 2010 habrá superado a Japón como la segunda economía más grande del mundo. Sin embargo, su producción económica sigue siendo apenas una fracción de la de Estados Unidos.

¿Qué incluye el PIB? El producto interior bruto mide dos cosas: la renta total de un país y su gasto total. En una economía, la renta y el gasto son iguales. Si pagamos un euro por un periódico, ese dinero (nuestro gasto) se convierte instantáneamente en la ganancia de otra persona. El PIB mide tanto bienes (como los alimentos) como servicios (como los cortes de pelo), incluyendo elementos invisibles (como los servicios de vivienda: la cantidad que la gente paga por vivir en sus hogares, ya sea que los compre o los alquile).

¿Qué no incluye? La principal exclusión corresponde a todo lo producido en la denominada economía informal. Esto incluye el comercio de mercancías ilegales (como las drogas y cualquier cosa que circule por el mercado negro) que, según se cree, podría ascender a casi una décima parte de la economía en la mayoría de los países ricos. El PIB tampoco incluye los constituyentes de los productos además de los productos en sí. Por ejemplo, el motor de un coche no se contará por separado del vehículo del que forma parte. Otra cuestión es si el motor se vende aparte.

¿Qué pasa con las compañías extranjeras? El PIB mide el valor de cualquier cosa producida dentro de un país, independientemente de quién sea su propietario. Por tanto, si una compañía estadounidense tiene una fábrica en México, la producción de esa fábrica contribuye al PIB mexicano. Sin embargo, hay otra estadística relacionada que mide la producción económica de los ciudadanos de un país, sin importar si residen en su país o en el extranjero. El producto nacional bruto (PNB) de Estados Unidos, por ejemplo, incluye los ingresos obtenidos por los ciudadanos estadounidenses dentro y fuera del país, pero excluye lo que han ganado en Estados Unidos los ciudadanos y compañías de otros países. Las cifras del PIB y el PNB son normalmente muy similares.

PIB por país

(miles de millones de dólares, 2008)

Estados Unidos	14.334
Japón	4.844
China	4.222
Alemania	3.818
Francia	2.987
Reino Unido	2.878
Italia	2.399
Mundial	60.109
Unión Europea	19.195

Fuente: Fondo Monetario Internacional

¿Cómo se mide el PIB? Cuando los gobiernos publican sus cifras del PIB, por lo general lo hacen trimestralmente y la cifra que más interés despierta no es la cantidad total sino la tasa de crecimiento. Es importante tener en cuenta que las tasas de crecimiento del PIB que con frecuencia citan los periódicos o los políticos se refieren al crecimiento del PIB *real* (en otras palabras, una vez descontados los efectos de la inflación). Cuando los cambios en los precios del mercado debidos a la inflación no se descuentan, la cifra resultante es el PIB *nominal*.

¿Qué abarca el PIB? Como una mandarina, el PIB está dividido en varios segmentos, cada uno de los cuales representa una contribución importante al crecimiento económico de un país. En qué gasta un país el dinero puede describirse

de la siguiente forma:

consumo + inversión + gasto público + exportaciones netas

El *consumo* significa todo el dinero que los hogares gastan comprando bienes y servicios, y en los países ricos ha sido, con creces, el segmento más grande a lo largo de las últimas décadas. En 2005 constituía el 70 por 100 de todo el gasto en Estados Unidos y aproximadamente lo mismo en el Reino Unido.

La *inversión* es el efectivo colocado en las empresas a relativamente largo plazo, por ejemplo para construir nuevas fábricas o instalaciones. Este factor incluye asimismo el dinero que las familias gastan en la compra de hogares de nueva construcción. Equivale al 16,9 por 100 del PIB estadounidense y 16,7 por 100 del PIB británico.

El *gasto público* incluye todo lo que los gobiernos nacionales y locales gastan en bienes y servicios. En Estados Unidos equivale al 18,9 por 100 del PIB, pero en la mayoría de los países europeos, donde los gobiernos financian los servicios sanitarios, el porcentaje es mucho mayor. En Gran Bretaña, por ejemplo, ha rondado el 40 por 100 durante gran parte de las dos últimas décadas. Sin embargo, debido a la crisis financiera y económica de 2008, el gasto público se ha disparado en prácticamente todos los países ricos debido a la adopción de soluciones keynesianas (véase el capítulo 9) para hacer frente a la recesión: básicamente inyecciones de dinero público para reactivar la economía.

Como habrá notado, si sumamos estos tres factores, tenemos que los estadounidenses han gastado en realidad más del 100 por 100 de su PIB: el 5,8 por 100 más para ser precisos. ¿Cómo puede ser? En pocas palabras, esto se explica porque en los últimos años Estados Unidos ha compensado el déficit de bienes producidos en el país mediante importaciones del extranjero. En 2005, mientras que las exportaciones fueron un 10,4 por 100 del PIB, las importaciones ascendieron al 16,2 por 100; la diferencia entre unas y otras (en otras palabras, las *exportaciones netas*) corresponde a ese déficit del 5,8 por 100. Este déficit comercial, como se le conoce, constituye una advertencia de que Estados Unidos ha estado viviendo más allá de sus posibilidades (véase el capítulo 24).

Medir el funcionamiento de la economía usando el PIB. Siendo la medida más amplia del funcionamiento de una economía, el PIB ocupa un primerísimo lugar en las consideraciones económicas. Es frecuente que a los políticos se los juzgue a partir de él, y los economistas dedican enormes esfuerzos a intentar predecirlo. Cuando la economía se contrae, la reducción del PIB llega acompañada, por regla general, de un aumento del desempleo y un descenso de los salarios. Si la reducción se produce durante dos trimestres consecutivos, se dice que la economía se encuentra

en recesión. Aunque esta definición técnica de recesión goza de una amplia aceptación, en Estados Unidos el término no se aplica oficialmente a la situación económica hasta que así lo decide la Oficina Nacional de Investigación Económica. Las peores recesiones reciben por lo general el nombre de depresiones. A diferencia de lo que ocurre con «recesión», no existe una definición de depresión aceptada por todos, pero muchos economistas consideran que para que haya depresión una economía debe sufrir una caída en el PIB del 10 por 100 entre su punto más alto y su punto más bajo y la mayoría coincide en que una depresión es bastante más que un año entero de descenso de la producción. Durante la Gran Depresión de la década de 1930 el PIB estadounidense cayó aproximadamente un tercio.

«Puede decirse sin exagerar que a largo plazo probablemente nada sea tan importante para el bienestar económico que la tasa de crecimiento de la productividad.»

William J. Baumol, Sue Anne Blackman y Edward N. Wolff

No obstante, esta versátil estadística económica tiene algunas limitaciones importantes. ¿Qué pasa, por ejemplo, si un país abre de repente sus puertas a un gran número de inmigrantes o exige que sus ciudadanos trabajen más horas? Algo así podría causar un aumento espectacular del PIB, a pesar de que los trabajadores considerados individualmente no son en absoluto más productivos. Por tanto, cuando se trata de valorar la salud de una economía, los estadísticos prefieren centrarse en su productividad, que se calcula dividiendo el PIB por el número de horas que han trabajado los ciudadanos de un país. Otra forma de interpretar el PIB consiste en dividirlo por la población total, lo que da como resultado el PIB per cápita, una cifra que los economistas emplean a menudo para ilustrar el nivel de vida de cada país.

Aunque con frecuencia se cree que el PIB es un reflejo del bienestar de una nación, los economistas modernos son muy conscientes de sus limitaciones en este sentido. Por ejemplo, el PIB no tiene en cuenta la desigualdad potencial ente los distintos miembros de la sociedad. Ni pretende medir el estado del medioambiente, la calidad de vida o la felicidad individual. Para estas cuestiones es necesario buscar en otra parte (véase el capítulo 49). Sin embargo, ninguna estadística puede competir en la actualidad con el PIB como indicador instantáneo de la prosperidad o estancamiento de la economía de un país.

Cronología

Década de 1950

El mundo se embarca en una posguerra dorada de crecimiento económico.

1972	2007
Bután empieza a desarrollar un indicador de la felicidad interior bruta.	El periodo más largo de crecimiento económico global en décadas llega a su fin.

La idea en síntesis: el indicador clave para conocer el funcionamiento económico de un país

18 Los bancos centrales y los tipos de interés

La tarea del presidente de un banco central, dijo William McChesney Martin, es «retirar la ponchera justo cuando está empezando la fiesta». El legendario presidente de la Reserva Federal quería decir que corresponde a la persona encargada de la política monetaria de un país (sus tipos de interés) garantizar que la economía ni se recaliente ni se hunda en la depresión.

Cuando la economía avanza atronadora y las empresas están obteniendo beneficios récord, existe el peligro de que la inflación se salga de control, y la tarea poco envidiable de los bancos centrales es intentar que la fiesta tenga un final civilizado, por lo general mediante un aumento de los tipos de interés. Por otro lado, si todo va mal y la economía se hunde, su trabajo es impedir que sufra una resaca demasiado desagradable volviendo a reducir los tipos de interés. Si eso ya suena difícil, tenga en cuenta además que ni siquiera los bancos centrales pueden saber con precisión qué tan rápido se está expandiendo la economía en un momento dado.

Cómo funcionan los bancos centrales. El problema es que, por definición, la mayoría de las estadísticas en las que los bancos centrales fundan sus decisiones han perdido vigencia en el momento en que se publican. Por ejemplo, las cifras de la inflación (que en todo el mundo son las que se obtienen con más prontitud) se refieren al último mes. Más grave aún, dado que se requiere tiempo para que los efectos reales de ciertos cambios en la economía se manifiesten en las estadísticas (por ejemplo, pueden pasar semanas e incluso meses antes de que un aumento de los precios del petróleo o los metales se traduzca en un aumento de los precios para el consumidor), los bancos centrales tienen que conducir la economía mirando por el retrovisor más que por el parabrisas.

Los cuatro grandes

• **La Reserva Federal (Estados Unidos)**. Su principal organismo decisorio es el Comité Federal del Mercado Abierto. Presidido por el presidente de la institución (Ben Bernanke, en el momento de escribir esto), este grupo de doce miembros, con representantes de las sucursales regionales de la Fed y personas nombradas por el gobierno, decide los tipos de

interés de la economía más grande del mundo. Su anterior presidente, Alan Greenspan, era tan venerado que hacia el final de sus casi veinte años de mandato se le apodaba el «oráculo» y el «maestro».

• **El Banco Central Europeo (Europa)**. El encargado de decidir los tipos de interés es un consejo de gobierno de veintiún miembros, aunque en realidad la decisión final corresponde al presidente del BCE (en la actualidad, Jean-Claude Trichet).

• **El Banco de Japón**. Fija los tipos de interés de la segunda economía más grande del mundo. Aunque ha sido independiente desde la segunda guerra mundial, algunos economistas sospechan que actúa más bajo la influencia de las fuerzas políticas que otros bancos centrales.

• **El Banco de Inglaterra**. Si bien es el segundo banco central más antiguo del mundo, fue uno de los últimos en independizarse de los políticos, después de que el ministro de Hacienda Gordon Brown decidiera liberarlo del control del gobierno en 1997. De fijar los tipos de interés se encarga el Comité de Política Monetaria (MPC, por sus siglas en inglés), de nueve miembros. Se le conoce como la «vieja dama de Threadneedle Street», en alusión a la calle de la City londinense en la que tiene su sede.

Prácticamente todos los países que tienen una moneda propia y un gobierno capaz de recaudar impuestos cuenta con un banco central, desde la Fed (que es como la mayoría de los estadounidenses conocen a su banco central) y el Banco de Inglaterra (que pese a su nombre es el que determina los tipos de interés para todo el Reino Unido) hasta el respetadísimo Banco Nacional Suizo y el innovador Banco de la Reserva de Nueva Zelanda. El Banco Central Europeo fija los tipos de interés para todos los países de la Unión Europea que utilizan el euro.

La mayoría de los bancos centrales actúan independientemente de la política, aunque sus ejecutivos más importantes por lo general son nombrados (o, en ultimísima instancia, vetados) por los políticos. Para garantizar que existe un control sobre estos cargos no elegidos, es normal que se les encomiende una responsabilidad, que puede ser específica, como en el caso del Reino Unido y la zona euro (una meta de inflación del 2 por 100 de acuerdo con el índice de precios al consumo, el IPC), o más bien vaga, como en Estados Unidos (afianzar el crecimiento y la prosperidad).

Cómo los tipos de interés determinan la economía. Las metas de los bancos centrales han cambiado con el paso del tiempo. Por ejemplo, cuando el monetarismo estuvo de moda en la década de 1980, algunos bancos centrales se propusieron mantener el crecimiento de la oferta de dinero en un nivel determinado. En la actualidad, la mayoría de los bancos centrales se ocupan de mantener controlada la inflación. De una u otra forma, la principal herramienta con la que cuenta un banco central para influir en la economía son los tipos de interés. Unos tipos de interés bajos por lo general significan un crecimiento económico rápido y, potencialmente, una mayor inflación como consecuencia de ello, pues ahorrar resulta menos lucrativo y prestar y gastar se presentan como opciones atractivas. La situación se invierte

cuando los tipos son altos.

En general, la mayoría de los bancos centrales fijan un tipo base (el llamado tipo de interés oficial o, en el caso de la Fed, la tasa de interés de los fondos federales) a partir del cual los demás bancos privados determinan sus propios tipos de interés. Para fijar este tipo base, quienes toman las decisiones en los bancos centrales tienen que accionar varias «palancas». En primer lugar, anuncian que van a cambiar el tipo de interés oficial, y normalmente los bancos privados siguen su ejemplo y cambian en consonancia los tipos de sus hipotecas, préstamos y depósitos. En segundo lugar, usan operaciones en el mercado abierto, lo que significa que compran y venden bonos del Tesoro con el fin de influir en los tipos de interés a través de los mercados de bonos (véase el capítulo 27). En tercer lugar, aprovechan el hecho de que todos los bancos comerciales están obligados a depositar una porción de sus propios fondos en las cámaras acorazadas del banco central (lo que se conoce como reservas). Los bancos centrales pueden cambiar el tipo de interés que pagan por estos depósitos u ordenar a los bancos que los aumenten o reduzcan, lo que incide en cuánto dinero están dispuestos a prestar a sus clientes y, con ello, en el tipo de interés.

La gran mayoría de estas palancas son invisibles para los ciudadanos; lo importante es su reacción en cadena, que tiene como consecuencia el cambio de los costes del crédito en los bancos de todo el país. El funcionamiento concreto de las palancas sólo es relevante cuando alguna se rompe, como ocurriría si los mercados de dinero funcionaran mal (véase el capítulo 33). Aunque los bancos tienden a tomar una decisión relativa a los tipos de interés una vez al mes o cada dos meses, tienen cientos de empleados permanentes dedicados a vigilar las tasas reales de los créditos concedidos en el mercado para garantizar que la medicina prescrita de verdad esté funcionando. Durante la última crisis financiera los bancos centrales tuvieron que diseñar formas novedosas de inyectar dinero extra en la economía. Pero la inflación no es lo único que se ve afectado por los cambios en los tipos de interés. Unos tipos de interés elevados fortalecerían la moneda nacional a medida que inversores del mundo entero decidieran invertir en ella. El inconveniente es que una moneda fuerte hace que las exportaciones de un país sean más costosas para los consumidores extranjeros.

«En los bancos centrales, como en la diplomacia, la distinción, los trajes conservadores y la facultad de relacionarse con facilidad con los ricos cuentan enormemente y los resultados mucho menos.»

John Kenneth Galbraith

Respaldar el sistema financiero. La función de los bancos centrales no es sólo controlar los tipos de interés sino también garantizar que el sistema financiero goce de buena salud. En este sentido, actúa también como un prestamista de última instancia en épocas de turbulencia económica. Cuando todo marcha sobre ruedas este papel rara vez es necesario, pues por lo general a los bancos les resulta más fácil y barato obtener crédito de sus pares. En otro tipo de circunstancias, los préstamos de emergencia de los bancos centrales son un chaleco salvavidas esencial.

La crisis de 2008 ha forzado a los bancos centrales a aumentar su papel como prestamista de última instancia con el fin de rescatar a los bancos afectados. Rompiendo con una convención vigente durante décadas, la Fed empezó a prestar efectivo directamente a los fondos de cobertura (*hedge funds*) porque (con excepción del gobierno) obtener crédito se había vuelto casi imposible. Asimismo, la Fed empezó a comprar activos e inyectar dinero en la economía a través de un proceso denominado «expansión monetaria cuantitativa» (véase el capítulo 20).

Sin embargo, no existen almuerzos gratis: ni para los consumidores ni para los bancos. El precio de esta mayor generosidad será una regulación más rigurosa en el futuro. Los tipos de interés continuarán siendo una herramienta fundamental de los bancos centrales para implementar su política monetaria, pero su poder para vigilar y regular el sistema financiero también se verá acrecentado.

Cronología

1668
Se funda en Suecia el Riksbank, el primer banco central del mundo.

1694
Se funda el Banco de Inglaterra.

1913
Woodrow Wilson crea la Reserva Federal en Estados Unidos.

1998
Se crea el Banco Central Europeo para el lanzamiento del euro.

La idea en síntesis: la misión de los bancos centrales es mantener a las economías alejadas de los booms y las crisis

19 La inflación

Según a quien prestemos atención, la inflación puede limpiarnos los dientes o dejarnos sin ellos. El ex presidente de Estados Unidos Ronald Reagan sostuvo que la inflación era «tan violenta como un atracador, tan aterradora como un ladrón armado y tan letal como un asesino a sueldo». En cambio, Karl Otto Pöhl, ex presidente del Bundesbank, dijo: «La inflación es como la pasta de dientes; una vez fuera [del tubo], es muy difícil devolverla adentro».

En realidad, la mayoría de las veces, la inflación (el fenómeno del aumento de los precios) no es ni lo uno ni lo otro. Conseguir que los precios aumenten con lentitud y de manera predecible se ha convertido en una de las funciones más importantes (si no la más importante) de los bancos centrales y los gobiernos a la hora de gestionar la economía. Sin embargo, la inflación sí tiene una desagradable tendencia a salirse de control.

Niveles de inflación. La inflación usualmente se expresa en términos anuales. Así, una tasa de inflación del 3 por 100 significa que en la economía considerada en su conjunto los precios son un 3 por 100 más altos que hace doce meses.

La inflación se encuentra entre las estadísticas económicas más reveladoras: puede ayudarnos a saber si una economía goza de buena salud, se recalienta o está sufriendo una desaceleración pronunciada. Si es demasiado alta, una economía se arriesga a quedar atrapada en una espiral inflacionaria (cuando los precios aumentan exponencialmente) o incluso a la hiperinflación; la diferencia entre una y otra depende de la magnitud del aumento de los precios. La hiperinflación, que afligió a Alemania en la década de 1920 y a Zimbabue durante el primer decenio del nuevo milenio, implica alzas de por lo menos el 50 por 100 (y con frecuencia incluso mayores) en apenas un mes. En determinado momento la República de Weimar se vio obligada a emitir billetes por valor de cien billones de marcos cuando la hiperinflación alcanzó su punto máximo en 1923.

Diferentes medidas de la inflación

El índice de precios al consumo (IPC). Es la forma más común de medir la inflación en el mundo desarrollado; el indicador se utiliza en Estados Unidos, Europa y otros lugares. Los estadísticos lo calculan visitando tiendas y empresas por todo el país cada mes para vigilar cómo de rápido aumenta el precio de una cesta de bienes y servicios imaginaria.

El índice de precios minoristas (RPI, por sus siglas en inglés). Se emplea en el Reino Unido para medir el coste de la vida de forma más completa. Incluye los costes vinculados a tener un hogar en propiedad, como el pago de la hipoteca y los intereses.

El deflactor del producto interior bruto. Esta medida de los precios (que es la más completa de todas) valora el coste de todos los bienes de un extremo a otro de la economía. Sin embargo, se obtiene con bastante menos regularidad que el IPC o el RPI.

El índice de precios industriales (IPRI). Mide la evolución mensual de los precios de los productos industriales terminados en el primer paso de su comercialización (precios de venta a salida de fábrica). Es una señal útil del rumbo que puede estar tomando la inflación.

Otros índices. Existen muchos otros indicadores más específicos, como el índice de precios de vivienda (IPV) y las medidas de bienes y servicios particulares.

Incluso una inflación más baja, del 20 por 100, puede ser en extremo perjudicial, en particular cuando, como ocurrió en Estados Unidos y el Reino Unido en la década de 1970, llega acompañada de un crecimiento económico débil o una recesión. El resultado se conoce por lo común como estanflación (estancamiento del crecimiento económico e inflación elevada), y tanto en Estados Unidos como en el Reino Unido hizo aumentar el desempleo y provocó quiebras durante muchos años. La inflación, en resumen, es capaz de arruinar economías otrora orgullosas y saludables.

Causas y efectos. La inflación nos dice algo acerca de las condiciones sociales y económicas de un país. Al comparar cuán rápido aumenta el coste de la vida con la velocidad a la que aumenta la renta de los hogares, es posible calcular a qué ritmo está mejorando el nivel de vida de la sociedad. Si la inflación va por delante de los salarios de las familias, su nivel de vida decae: las personas no pueden permitirse comprar tantos bienes como antes. Y en cambio, cuando los salarios aumentan más rápido que la inflación, las personas tienen más dinero en sus bolsillos después de haber pagado su cesta de la compra semanal: su nivel de vida mejora.

Cuando una economía crece con rapidez, los empleados reciben aumentos salariales generosos, lo que significa que gastarán más en bienes y servicios. En respuesta a este incremento de la demanda, los precios tienden a subir, ya se trate de casas o de cortes de pelo. De igual forma, si la economía sufre una desaceleración, la demanda responderá en consecuencia y los precios bajarán o, al menos, aumentarán a un ritmo mucho más lento.

«La inflación es una forma de tributación que puede imponerse sin necesidad de actos legislativos.»

Milton Friedman

El precio de los bienes no sólo se ve afectado por la demanda sino también por la cantidad de dinero que las personas tienen a su disposición. Si la oferta de dinero crece (ya sea porque se imprime más o porque los bancos prestan más), habrá más dinero para el mismo volumen de bienes, y eso hará que los precios suban. El debate entre monetaristas y keynesianos (véanse los capítulos 9 y 10) sobre cómo influir de forma precisa en este proceso fue una de las mayores batallas intelectuales del siglo XX.

¿Habrá inflación siempre? Una pregunta que se plantea con frecuencia es si los precios tienen que subir siempre: ¿no podrían sencillamente estabilizarse? De hecho, *pueden* congelarse, y en varios momentos de la historia lo han hecho. Aunque en teoría la inflación no es necesaria para que las economías funcionen, los políticos han tendido, en particular a lo largo del último siglo, a fomentar una pequeña cantidad de inflación en sus economías por varias razones.

La primera, y la más importante, es que la inflación estimula a la gente a gastar antes que a ahorrar, pues erosiona lentamente el valor del dinero que tenemos en el bolsillo. En las modernas economías capitalistas, cierta dosis de este ímpetu resulta esencial, ya que, a largo plazo, es lo que anima a las compañías a invertir en nuevas tecnologías. Por otro lado, la inflación también erosiona la deuda, algo que en el pasado animó con demasiada frecuencia a los gobiernos endeudados a dejarla crecer más y más: una forma eficaz de reducir la cantidad de dinero que debían.

De forma similar, los niveles de inflación tienden por lo general a coincidir con los tipos de interés (véase el capítulo 18) y los ciudadanos están acostumbrados a tener tipos de interés positivos, no negativos. En la historia de la economía hay apenas unos cuantos ejemplos de bancos que han cobrado a sus clientes por ahorrar y les han pagado por aceptar créditos (como ocurriría en un mundo de tipos de interés negativos), pero sólo en tiempos de crisis, cuando era esencial animar a la población a gastar antes que a ahorrar.

«La primera panacea para una nación mal administrada es la inflación de la moneda; la segunda es la guerra. Ambas traen una prosperidad temporal; ambas provocan una ruina permanente. Pero una y otra son el refugio de los oportunistas políticos y económicos.»

Ernest Hemingway

Por último, las personas están intrínsecamente acostumbradas a esperar que los salarios aumenten. Forma parte de la naturaleza humana: la gente se esfuerza por

mejorar su situación, y a menudo encuentra difícil de digerir una congelación salarial incluso cuando los precios en las tiendas se mantienen más o menos estáticos.

Espirales inflacionarias. Los precios pueden en ocasiones aumentar de forma exponencial en lo que comúnmente se conoce como espiral inflacionaria. Cuanto más sube la inflación, más descontento causa entre los trabajadores, que ven cómo su nivel de vida se deteriora. Los trabajadores exigen salarios más altos, y si los consiguen, gastarán su dinero extra. Esto, a su vez, anima a los comerciantes a elevar los precios, lo que hace aumentar todavía más la inflación y lleva a los empleados a pedir a sus jefes nuevos aumentos salariales.

El problema fundamental con la inflación excesiva (o, de hecho, con la deflación, véase el capítulo 20) es que puede desestabilizar peligrosamente las economías. Cuando las empresas y las familias se sienten inseguras por la velocidad con la que suben o caen los precios, dejan de invertir y de ahorrar, y la vida normal poco a poco se detiene. Ésta es la razón por la que los gobiernos y los bancos centrales se esfuerzan por hacer que los precios aumenten de forma gradual a un ritmo predecible. Si fracasan, entonces, como señaló con acierto Ronald Reagan, la gente se topará cara a cara con una experiencia en extremo desagradable.



La idea en síntesis: es necesario que los precios aumenten lentamente

20 Deuda y deflación

A diferencia de lo que ocurre en la actualidad, la deflación (cuando los precios en lugar de aumentar se reducen cada año) no siempre se consideró una amenaza. Durante unos doscientos años, hasta el comienzo del siglo XX, las economías prósperas experimentaron con frecuencia rachas sostenidas de este fenómeno. De hecho, Milton Friedman aseguró que, en teoría, los gobiernos debían proponerse mantener un nivel moderado de deflación.

Cuando los precios de los artículos en las tiendas de las principales calles experimentan una ligera caída, aumenta el valor de cada libra, dólar o euro que tengamos en el bolsillo. En esta situación, nuestro poder adquisitivo aumenta incluso aunque nuestros ingresos no lo hagan cada año. Por tanto, no hay necesidad de preocuparse por la posibilidad de que el dinero pierda su valor al cabo de unos pocos años, como podría ocurrir en una economía con un alto nivel de inflación.

Definiciones

Deflación. Implica que los precios de los bienes y servicios caen, por lo general en términos anuales.

Desinflación. Es el fenómeno por el que la tasa de inflación se reduce pero sigue siendo positiva.

Deflación y depresión. Sin embargo, en el siglo XX la deflación benigna vino a ser eclipsada por caídas de precios mucho más dolorosas, ninguna peor que la que se produjo durante la Gran Depresión en la década de 1930. La depresión llegó tras un aumento muy considerable de los precios de las acciones a lo largo de la década de 1920, un período en el que gran parte de esos valores se compraron no con ahorros sino con dinero prestado. Cuando los inversores se dieron cuenta en 1929 de que las ganancias espectaculares que habían conseguido (el índice industrial Dow Jones se había quintuplicado a lo largo de los seis años anteriores) se fundaban no en hechos

reales sino en la esperanza y la especulación, el mercado se vino abajo.

Lo que siguió a continuación fue el período más negro que ha experimentado la economía de Estados Unidos (y la de muchas otras naciones de todo el mundo) en su historia. Los bancos, incapaces de hacer frente a sus deudas, quebraron; los precios de la vivienda cayeron; las empresas cerraron y millones de trabajadores perdieron sus empleos. Uno de los problemas fundamentales de la crisis fue la deflación.

Los precios empezaron a caer cuando la gente comprendió que su veloz aumento había sido un fenómeno artificial, alimentado por la codicia y la manía que habían dominado la economía en «los felices años veinte». Sin embargo, aunque los precios de las acciones y de la vivienda cayeron, el valor de las deudas que la gente había contraído para adquirirlos se mantuvo inalterado. Así, con los precios cayendo un 10 por 100 anual, cien dólares de deuda se convertían (en términos de lo que podía comprarse efectivamente con semejante suma) en ciento diez. Millones de hogares que no habían sucumbido inmediatamente después de la quiebra de Wall Street fueron luego víctimas de la deflación a medida que el valor de sus deudas aumentaba de forma arbitraria.

Una espiral más dura. Las deflaciones no sólo afectan a quienes tienen deudas sino a la economía en su conjunto. Cuando los precios caen en picado, la gente tiende a acumular efectivo, pues es consciente de que en apenas unos cuantos meses las cosas serán más baratas. Y su renuencia a gastar hace que los precios caigan todavía más. Paralelamente, dado que los salarios de los trabajadores por lo general se estipulan en contratos de cumplimiento obligatorio, las empresas se encuentran de repente con que el monto de sus nóminas ha crecido, pues lo que antes era una nómina de mil dólares ahora cuesta el equivalente a mil cien dólares. Esto es un desastre para el empleador, que tiene que vender bienes y servicios a precios más bajos sin que sus costes laborales hayan experimentado un descenso similar. Y aunque a primera vista esto pueda parecer una buena noticia para los empleados, en la práctica significa que la compañía tendrá que despedir a más trabajadores para conseguir mantenerse a flote. El caso de los bancos es similar: aunque algunos de sus clientes pagarán más por sus créditos hipotecarios (en relación con los demás precios de la economía, que están cayendo) otros no estarán en condiciones de pagarlos en absoluto.

«Yo haría hincapié en un importante corolario de la teoría del aumento del endeudamiento por efecto de la deflación (*debt-deflation*), a saber, que las grandes depresiones pueden curarse y prevenirse a través de la reflación y la estabilización.»

Irving Fisher, economista estadounidense

Muchos de estos síntomas son muy similares a los experimentados en un período de elevada inflación. De hecho, ambos fenómenos implican que el precio de ciertas cosas aumenta en términos reales a un ritmo imposible de controlar. Sin embargo, mientras que el efecto de la inflación es hacer que los precios en las tiendas sean más altos, la deflación aumenta el coste de la deuda y otras obligaciones.

El mayor riesgo de la deflación es que los precios caen a un ritmo cada vez más veloz a medida que las compañías recortan sus gastos y ven cómo sus pérdidas se acumulan, lo que hace que los precios bajen todavía más. Es posible sostener que de esta situación es mucho más difícil escapar que de una espiral inflacionaria (lo que en gran medida se debe a que las economías modernas han desarrollado ciertos mecanismos para lidiar de forma más eficaz con estas últimas; véase el capítulo 18).

Diagnósticos y soluciones. La explicación económica de la deflación es que la cantidad de dinero presente en el sistema cae o la oferta de bienes y servicios se incrementa. Por tanto, si la inflación implica que hay demasiado dinero para muy pocos bienes, la deflación es lo contrario. En el caso de la Gran Depresión y la experiencia de Japón en las últimas dos décadas, la causa fue una contracción del dinero en circulación (asociada con la burbuja de la deuda: la gente ahorraba más y gastaba menos después de años de excesos viviendo más allá de sus posibilidades); la deflación benigna del siglo XIX fue, en cambio, consecuencia sobre todo del incremento de la oferta de bienes de consumo debido al aumento de la productividad.

Por regla general, la principal herramienta que tienen los bancos centrales para controlar la inflación son los tipos de interés. Sin embargo, éstos no pueden reducirse por debajo de cero, de modo que cuando los precios caen poco puede hacerse salvo recurrir a herramientas menos convencionales, la mayoría de las cuales se reducen, como señaló el actual presidente de la Reserva Federal, Ben Bernanke, a encender la máquina de imprimir billetes. En otras palabras, a diferencia de lo que ocurre en un caso de inflación, cuando los bancos centrales intentan que la cantidad de dinero en la economía se mantenga constante, de lo que se trata es de inyectar más efectivo en la economía. Esto es algo que puede hacerse de varias maneras (por ejemplo, comprando directamente activos como bonos o acciones, o aumentando la cantidad de efectivo que los bancos comerciales guardan en sus cámaras acorazadas), pero a todas se las conoce en conjunto como «expansión monetaria cuantitativa» (*quantitative easing*).

La deflación y la década perdida

Aunque la Gran Depresión se considera la peor espiral deflacionaria que ha tenido lugar en tiempos modernos (en Estados unidos, por ejemplo, el desempleo llegó a afectar a una cuarta parte de la población activa y el PIB se redujo en un tercio), existen ocurrencias más recientes del fenómeno. La más notable fue la que tuvo lugar en Japón en la década

de 1990, cuando los precios se hundieron en territorio negativo y el Banco de Japón se vio obligado a reducir los tipos de interés a cero. La espiral contribuyó a la que se conoce como la «década perdida», un período de crecimiento anémico y desplome de los precios del que el país no conseguía escapar.

Medidas de este tipo fueron las que emplearon los japoneses a comienzos del nuevo milenio, y la Reserva Federal y el Banco de Inglaterra recurrirían a ellas tras la crisis financiera de 2008, en un intento de resolver los problemas causados por la falta de crédito. Está por verse si sus esfuerzos tendrán el efecto deseado.

Cronología

Siglo XIX
La Revolución Industrial trae consigo rachas sostenidas de deflación.

1930
Estados Unidos sufre una espiral de «deuda-deflación» durante la Gran Depresión.

Década de 1990
Japón sucumbe a la deflación tras el estallido de su burbuja inmobiliaria.

2009
Algunas de las principales economías del mundo, incluidas las de Reino Unido y Estados Unidos, padecen deflación por primera vez desde la segunda guerra mundial.

La idea en síntesis: la caída de los precios puede paralizar una economía

21 Los impuestos

«En este mundo no hay nada seguro salvo la muerte y los impuestos», dijo Benjamin Franklin en 1789. Sin duda no era la primera persona que se quejaba de los impuestos. Prácticamente desde que empezaron a existir, los gobiernos han estado ideando formas ingeniosas de recaudar dinero. Según el relato bíblico, cuando José y María viajaron a Belén, lo hicieron por razones fiscales: tenían que empadronarse; Guillermo el Conquistador ordenó en 1086 la encuesta que daría lugar al registro que hoy conocemos como Domesday Book, en gran medida con el objetivo de establecer a quién podía gravar; y los ciudadanos chinos ya pagaban un impuesto sobre la renta en el año 10 d. C.

Incluso hoy, los impuestos continúan siendo una de las cuestiones que suscitan más polémicas políticas. Al presidente George H. W. Bush se le recuerda aún por la promesa electoral que hiciera en 1988: «Lean mis labios: no más impuestos». Por desgracia para él, el estado de las finanzas públicas estaba en su contra, como lo estarían los votantes cuatro años y varios aumentos de impuestos después.

«Lo más difícil de entender en el mundo es el impuesto sobre la renta.»

Albert Einstein

Desde los albores de la civilización, los pueblos han sentido gran aversión a que se les quite el dinero que han ganado con esfuerzo, y con frecuencia tenían buenas razones para ello. En el pasado los recaudadores de impuestos eran bastante más brutales que en la actualidad. Antiguamente, los campesinos y los trabajadores en general podían verse obligados a vender a su esposa o su hija como esclavas en caso de no ser capaces de pagar sus impuestos. Las quejas motivadas por tener que pagar impuestos sin tener a cambio derecho a influir en las decisiones políticas (a través del voto, por ejemplo) desencadenaron la firma de la Carta Magna en Inglaterra en 1215, la Revolución Francesa y, por supuesto, el motín del té de Boston (1773) y la guerra de independencia estadounidense.

Sin embargo, en casi todos estos casos, los gravámenes eran minúsculos en comparación con los que pagan en la actualidad los ciudadanos de la mayoría de los países. A menudo no superaban el 10 por 100, y había exacciones ocasionales para hacer frente a los costes de las guerras, algo que no ocurría todos los años. Hoy en día, incluso Suiza, que no participa en ninguna guerra, cobra al trabajador medio cerca de un 30 por 100 de su salario en concepto de impuestos.

El arte de la tributación. ¿Qué ha cambiado? Principalmente el advenimiento del estado del bienestar y los sistemas de seguridad social en la segunda mitad del siglo XX. Al haberse comprometido a pagar por los servicios sanitarios, la educación, el bienestar de los desempleados y los ancianos y la seguridad pública, los estados modernos tienen que gastar hoy una cantidad significativamente mayor que antes, y para ello necesitan recaudar dinero. Los impuestos son la respuesta.

Y no sólo *impuestos sobre la renta* (que se deducen de los salarios de los trabajadores). En la actualidad, los gobiernos tienen a su disposición todo un menú tributario del cual elegir; entre las opciones se encuentran: *los impuestos sobre las ventas* (también conocidos como impuestos *ad valorem*; gravan en el momento de la compra e incluyen los impuestos indirectos sobre el consumo que se cobran sobre ciertos productos como los carburantes); *los impuestos sobre las rentas del capital* (sobre los beneficios de la venta de una inversión que ha aumentado de valor); *los impuestos de sociedades* (sobre los beneficios de las compañías); *los impuestos de sucesiones* (sobre el patrimonio heredado); *los impuestos de transmisión de propiedades* (sobre las transacciones de bienes inmuebles); *los impuestos de importación y exportación* (también conocidos como aranceles); *los impuestos ecológicos* (sobre las emisiones contaminantes); y *los impuestos sobre el patrimonio* (con base en el valor de los activos de las personas físicas).

En la mayoría de los países, tienen poder para imponer gravámenes tanto el gobierno central como los gobiernos locales. Los gobiernos locales tienden a depender más de los impuestos sobre la propiedad inmobiliaria; los gobiernos centrales de los impuestos sobre la renta.

Desde mediados del siglo XX, los sistemas tributarios han tenido una doble función: financiar las instituciones que protegen a los ciudadanos (el ejército, la policía y los servicios de emergencia, los tribunales y los políticos) y redistribuir la riqueza de aquellos que tienen de sobra a los necesitados. Y, por regla general, a medida que un país se hace más rico los impuestos que cobra a sus ciudadanos se incrementan.

Las reglas de tributación de Smith. En *La riqueza de las naciones* Adam Smith propuso cuatro reglas para el sistema tributario:

1. **Las personas deben contribuir en proporción a su renta**. Esto significa que

quienes ganan más deben pagar más impuestos. La mayoría de los países cuentan con un sistema tributario progresivo en el que los contribuyentes con mayores rentas pagan en impuestos una proporción más grande de sus ingresos que los más pobres. No sólo pagan más impuestos sino que tienen tipos impositivos más altos. Los impuestos también pueden ser proporcionales (como los impuestos indirectos sobre el consumo, que gravan a todos los ciudadanos al mismo tipo) o regresivos (cuando los ricos pagan menos por sus ingresos o patrimonio). Por regla general, los sistemas tributarios progresivos empleados en la actualidad prevén un mínimo exento de cargas fiscales a partir del cual los contribuyentes empiezan a pagar cierto porcentaje hasta cierto nivel, luego una proporción más alta hasta el siguiente tramo y así sucesivamente.

2. **Los impuestos deben ser ciertos, no arbitrarios, y el momento y la forma de pago deben ser claros para todos**.
3. **Los impuestos deben llegar en el momento oportuno**. Por ejemplo, los impuestos sobre los alquileres deben poderse pagar cuando éstos se devengan.
4. **Los impuestos no deben costar más de lo necesario, tanto para el ciudadano como para el Estado**. En otras palabras, deben interferir tan poco como sea posible en las decisiones que los contribuyentes toman en sus vidas cotidianas: por ejemplo, resulta muy fácil disuadir a la gente de que trabaje más horas aumentando el tipo impositivo marginal (esto es, el tipo que tendría que pagar alguien por trabajar una hora más de lo que trabaja actualmente). No obstante, ésta es una cuestión debatida intensamente, pues algunos argumentan que el sistema tributario debería emplearse como una herramienta para animar a los ciudadanos a hacer ciertas cosas «buenas» y desalentarlos a que hagan otras. Por ejemplo, la mayoría de los gobiernos gravan con impuestos muy altos el tabaco y el alcohol por razones de salud pública.

La equivalencia ricardiana

La teoría de la «equivalencia ricardiana» (llamada así por David Ricardo, el padre de la ventaja comparativa, véase el capítulo 7) sugiere que los gobiernos no deberían financiar los recortes fiscales con dinero prestado.

Se suele considerar que reducir los impuestos es una buena forma de impulsar la economía: deja a la gente con más dinero en el bolsillo, dinero que, en teoría, debería salir y gastar. Sin embargo, algunos economistas sostienen que si el gobierno financia los recortes fiscales endeudándose, éstos tendrán un efecto limitado, pues la rebaja sólo podrá ser temporal: en algún momento, habrá que pagar la deuda ya sea subiendo los impuestos o reduciendo el gasto público. Aunque esta ley socava los argumentos en favor de las rebajas de impuestos «sin financiación», rara vez ha conseguido impedir que los políticos las acometan.

«El arte de la tributación consiste en desplumar al ganso consiguiendo la

mayor cantidad de plumas con el menor número de graznidos. »

Jean-Baptiste Colbert, ministro de Finanzas francés (1665-1683)

Los límites de la tributación. Cuanto más altos son los impuestos, mayores incentivos tienen las personas para evitarlos. Ésta fue la experiencia de muchos gobiernos del mundo durante las décadas de 1970 y 1980, cuando algunos trabajadores se toparon con tipos impositivos marginales (en otras palabras, el tipo impositivo a pagar por cada dólar o libra adicional que ganaran) del 70 por 100 o más. En lugar de trabajar más tiempo, estos ciudadanos tendían a trabajar menos o evitaban pagar al fisco poniendo sus ganancias extra en sus pensiones o, incluso, trasladando su dinero a paraísos fiscales en el extranjero. En una era en la que el dinero puede transferirse a cualquier lugar del mundo con sólo presionar un botón, impedir esto último resulta cada vez más difícil, por lo que la mayoría de los gobiernos poco pueden hacer más allá de mantener sus impuestos lo más competitivos posible.

Sin embargo, con el paso del tiempo los impuestos tienden a acumularse y crecer gradualmente, lo que hace que el sistema se vuelva más complejo e intransigente año a año. En este sentido es muy revelador que en 1798, cuando William Pitt, el joven, introdujo el primer impuesto sobre la renta que se cobró en Gran Bretaña, se insistió en que se trataba sólo de una medida temporal para pagar las guerras napoleónicas. Y es posible que en ese momento de verdad creyera que iba a ser así.

Cronología

3000 a. C.	Primeros testimonios del cobro de impuestos en el antiguo Egipto.
1789	Comienza la Revolución Francesa, en parte en contra de los elevados impuestos.
1798	William Pitt (el joven) introduce el primer impuesto sobre la renta de Gran Bretaña.
Década de 1980	Margaret Thatcher y Ronald Reagan organizan y llevan a cabo grandes recortes de impuestos en el Reino Unido y Estados Unidos.

La idea en síntesis: los impuestos, inevitables como la muerte

22 El desempleo

En la economía, todo se reduce en última instancia al desempleo. Pese a la cantidad de atención que los expertos y los políticos prestan al producto interior bruto, la inflación, los tipos de interés o la riqueza, la simple cuestión de si los ciudadanos tienen o no trabajo sigue siendo central. Ahora bien, aunque la meta del pleno empleo es por lo general una de las primeras promesas electorales de todos los partidos políticos, el cumplimiento de este compromiso varía enormemente.

La decisión del gobierno de atajar el desempleo es comprensible, dado el trauma que lleva aparejado la pérdida del trabajo, aunque lo que hace que el libre mercado sea una forma tan dinámica de gestionar una economía es la capacidad de las empresas para contratar y despedir según evolucionan. Si en medio de un desplome del precio de la vivienda un agente de la propiedad inmobiliaria advierte que su negocio se reduce, puede intentar economizar haciendo recortes en promoción o en gastos de oficina, pero eso es nada comparado con lo que podría ahorrarse despidiendo a parte de su personal. La interacción entre estas dos fuerzas, el deseo del gobierno de ver trabajando a tanta gente como sea posible y la necesidad de mantenerse a flote de las compañías, moldea no sólo el mercado laboral sino también el destino de la economía en general.

Historia de dos mercados laborales. Compárese la experiencia de Europa y Estados Unidos. En la mayoría de Europa, las leyes laborales restringen la capacidad de las empresas para despedir a sus trabajadores y garantizan el pago de un mínimo salarial. Sin embargo, como escribió el economista estadounidense Thomas Sowell en su obra *Basic Economics*, «las políticas de protección laboral salvan los empleos de los trabajadores actuales, pero a costa de reducir la flexibilidad y eficiencia de la economía en su conjunto, por lo que inhiben la creación de nuevos empleos para otros trabajadores». Debido a esto, Europa ha tendido a crear empleos a un ritmo menor que Estados Unidos, donde el mercado laboral es significativamente más flexible.

Cuando el desempleo es rentable

Con demasiada frecuencia lo que los gobiernos consiguen al hacer sus subsidios de desempleo más atractivos de lo que debieran, es animar a los desempleados a permanecer en el paro.

Un estudio del economista Martin Feldstein de la Universidad de Harvard demostró que para ciertas personas resulta rentable no tener trabajo. Considérese el caso de alguien que podría trabajar por diez dólares la hora o cobrar un subsidio de desempleo de ocho dólares la hora. Sobre este subsidio debe pagar un 18 por 100 de impuestos, por lo que una vez hecha la deducción recibe 6,56 dólares. Si esa persona estuviera trabajando, tendría que pagar 18 por 100 de impuesto sobre la renta y un 7,5 por 100 de contribución a la seguridad social, lo que le deja con un salario neto de 7,45 dólares. Al comparar esto con lo que recibiría si cobrara el subsidio, uno bien podría decidir que una hora de ocio vale mucho más que los 0,89 dólares adicionales que le reporta cada hora trabajada. Los gobiernos realizan un esfuerzo constante para hallar un equilibrio apropiado entre la justa compensación para quienes han perdido su empleo y los incentivos para que estas personas vuelvan a trabajar.

Definición de desempleo. En su sentido más amplio desempleo significa sencillamente no tener trabajo. Sin embargo, los economistas consideran que ésta es una definición inadecuada. Hay una gran diferencia entre un oficinista interino que va a cambiar de empleo y se encuentra sin trabajo solamente durante unas semanas (el denominado «desempleo friccional») y un mecánico fabril para cuyas habilidades ya no hay demanda porque la industria en la que es especialista ha trasladado la mayor parte de su producción al extranjero. El primero pronto volverá a trabajar y contribuir a la producción económica del sector privado; el segundo quizá necesite reciclarse, con frecuencia a costa del Estado y durante un período de tiempo significativo.

Tasas de desempleo

(como porcentaje de la población activa) a finales de 2008

Francia	7,9
Estados Unidos	7,6
Alemania	7,2
Reino Unido	6,3
Japón	3,9

Fuente: Office for National Statistics

Para intentar distinguir las diferentes situaciones, los economistas han concebido

varias clasificaciones de desempleo. Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT), desempleo se define estrictamente como la situación de quien no tiene trabajo pero está buscando de forma activa volver al mercado laboral. El porcentaje de trabajadores estadounidenses que se adecuaba a esta descripción en 2008 era del 6,5 por 100, en comparación con el 5,6 por 100 del Reino Unido y el 7 por 100 de la Unión Europea. Hay otra categoría para los desempleados de larga duración, que por lo general es una proporción mucho más grande de la población (el 21 por 100 en el Reino Unido, por ejemplo), pues incluye a los estudiantes, pensionistas, madres amas de casa y a quienes sufren enfermedades o discapacidades que les impiden trabajar. Los economistas también distinguen entre las edades de quienes sufren desempleo, y por buenas razones. Los estudios demuestran que el trabajador que se queda sin trabajo por un largo período de tiempo cuando tiene alrededor de veinte años o poco más tiene mayores probabilidades de terminar luego engrosando las filas de los desempleados de larga duración o permanentes.

Medidas del paro. Existen dos formas de medir el desempleo. La forma tradicional es contar el número de personas que solicitan un subsidio de desempleo. El problema con esa cifra es que no todo el que no tiene trabajo o lo está buscando reclama los subsidios (con frecuencia por orgullo, en ocasiones por simple apatía y muchas veces porque sospechan que no tienen derecho). La forma moderna, posiblemente más completa, de medir el desempleo consiste en encuestar a una muestra significativa de la población (en el caso del Reino Unido abarca sesenta mil personas de todos los contextos sociales) sobre su actual situación laboral.

Los niveles de desempleo tienden a subir y bajar en consonancia con la economía en general. Durante la Gran Depresión, el desempleo en Estados Unidos llegó a alcanzar niveles del 25 por 100. Con todo, la tasa de paro nunca se reduce a cero. De hecho, pese a las buenas intenciones de los gobiernos por reducir el desempleo, la tasa rara vez cae por debajo del 4 por 100 de la población activa, incluso cuando la economía marcha bien.

En la práctica, el pleno empleo es imposible, en parte porque las personas necesitan tiempo para buscar el trabajo apropiado (incluso si está disponible) y en parte porque es inevitable que a medida que una economía se desarrolla y la tecnología avanza, las destrezas de algunos trabajadores no les permitan acceder a ciertos empleos. A menudo, el desempleo es más alto de lo que sería en otras circunstancias porque, debido a las leyes sobre salario mínimo o el poder de negociación de los sindicatos, las empresas tienen que pagar a sus trabajadores salarios más altos de los que estrictamente podrían permitirse. De forma similar, la existencia de subsidios de desempleo puede animar a algunos a mantenerse en el paro en lugar de trabajar. Los países, por tanto, tienen lo que los economistas denominan «la tasa natural de desempleo», en términos sencillos, la tasa media de

desempleo a largo plazo.

«**Es probable que la relación macroeconómica más importante sea la descrita por la curva de Phillips.**»

George Akerlof, ganador del premio Nobel de Economía

Uno de los economistas más famosos de Gran Bretaña, A. W. Phillips, detectó una asombrosa relación entre los niveles de desempleo y la inflación. Si el desempleo cae por debajo de cierto nivel, los salarios aumentarán, y por tanto también lo hará la inflación, pues las compañías estarán dispuestas a pagar más para tener el personal que requieren. Lo contrario también es cierto: cuando el desempleo es alto, la inflación se reduce. En términos económicos se dice que existe una correlación negativa entre inflación y desempleo. La teoría de Phillips dio origen a uno de los modelos más perdurables en economía, la curva de Phillips, que ilustra de forma gráfica esta correlación negativa. La curva muestra que si queremos mantener el desempleo en, por decir algo, el 4 por 100, tendremos que aceptar una inflación del 6 por 100. Si queremos limitar la inflación al 2 por 100, tendremos que aceptar un desempleo del 7 por 100.

Economistas como Edmund Phelps y Milton Friedman llevaron esta idea un paso más allá en la teoría de «la tasa de desempleo que no acelera la inflación» (NAIRU, por sus siglas en inglés). El argumento fundamental de esta teoría es que aunque los estadistas pueden utilizar la curva de Phillips para reducir el desempleo a corto plazo, al final el desempleo volverá a su nivel natural (y entre tanto los esfuerzos para impulsar la economía recortando los tipos de interés habrán contribuido a aumentar la inflación, pero ésa es otra historia).

Mientras que los políticos siguen prometiendo a los ciudadanos más puestos de trabajo y niveles de empleo más altos de lo que es realista esperar, corresponde a los economistas replicar que, por desgracia, el pleno empleo es en la práctica imposible.

Cronología

1933
Durante la Gran Depresión, el desempleo llega en Estados Unidos al 25 por 100.

Década de 1970
El desempleo aumenta de forma pronunciada debido a la crisis del petróleo.

1979
El Partido Conservador gana las elecciones en el Reino Unido después de una campaña bajo el lema «Labour Isn't Working» (los laboristas no son trabajo).

La idea en síntesis: el pleno empleo es imposible

23 Divisas y tipos de cambio

Hace algunos años, los expertos de la Reserva Federal en Washington, D. C. crearon un modelo diseñado para predecir las tendencias futuras de las principales monedas del mundo. Estos expertos tenían acceso a más información sobre los mercados de divisas que los economistas de cualquier otro país del mundo y estaban seguros de que tendrían éxito. Trabajaron durante meses en el proyecto hasta que, por fin, llegó el momento de encender la máquina…

En cuestión de días resultó claro que el experimento había sido un completo fracaso. Según el entonces presidente de la Fed, Alan Greenspan, «el rendimiento de esa inversión de tiempo, esfuerzo y capital humano fue cero». Semejante resultado quizá no fuera sorprendente. Cada año los mercados de divisas atraen billones de dólares en inversiones especulativas de quienes intentan adelantarse a los cambios de valor de las monedas, pero son, probablemente, los mercados más volátiles e impredecibles de todos.

En cierto modo, todos nos convertimos en especuladores en divisas cuando viajamos al extranjero. Tan pronto cambiamos nuestros euros o dólares por libras o pesos hemos invertido en una moneda extranjera, cuyo valor probablemente habrá cambiado para cuando regresemos a nuestro país.

Los mercados de divisas. Los mercados de divisas, también conocidos como Forex (un acrónimo de *foreign exchange*), son el lugar en el que los inversores compran y venden monedas. Se encuentran entre las instituciones financieras más antiguas del mundo: se remontan hasta la época de los romanos o incluso más lejos; y han existido siempre que ha habido dinero y comercio internacional. Los romanos, no obstante, se tambalearían al conocer las dimensiones, sofisticación y alcance internacional de los mercados actuales.

El euro y las uniones monetarias

La unión monetaria más famosa en la actualidad es el euro: la unión monetaria de dieciséis países (hasta 2009) de la Unión Europea. Precedido por un Mecanismo de Tipos de Cambio (MTC) con el que se buscó engranar las divisas de los futuros miembros, el euro

se introdujo plenamente en 2002, cuando reemplazó las monedas de doce países.

En el pasado, otros intentos de crear sistemas monetarios habían naufragado siempre que los gobiernos nacionales quisieron independencia en política económica, pero los fundadores del euro resolvieron esto con la creación de un banco central que se encargara de fijar los tipos de interés de toda la eurozona, y un acuerdo sobre los límites dentro de los cuales los distintos gobiernos podían endeudarse y gastar.

En los últimos años, ha habido conversaciones sobre posibles uniones monetarias entre los países de, respectivamente, el golfo Pérsico y Latinoamérica.

Los inversores compran y venden cada año divisas por valor de billones de dólares (o euros o libras). En ocasiones esos inversores son compañías deseosas de garantizar que sus beneficios no se evaporarán si, por ejemplo, el dólar se fortalece, lo que encarecería sus importaciones desde Estados Unidos. En tal caso, la inversión en divisas es una operación de cobertura para protegerse del riesgo. En ocasiones, son gobiernos que intervienen en los mercados de divisas para garantizar que el valor de su propia moneda se mantenga en determinado nivel. En ocasiones, son gestores de fondos de cobertura que han tenido el presentimiento de que determinada moneda está a punto de desplomarse. Y en otras ocasiones, sencillamente son turistas como usted o yo.

Aumentos y caídas. Hay muchas razones para que el valor de una moneda suba o baje, pero hay dos factores en particular que afectan su comportamiento. El primero, y más importante, es que una moneda tiende a aumentar su valor o perderlo en consonancia con la percepción de la fortaleza económica del país con el que está asociada (o la jurisdicción que la emite).

En segundo lugar, quienes invierten en divisas tienden a ir tras la moneda que ofrece los mejores rendimientos. Si un país tiene unos tipos de interés altos, significa que los bonos del gobierno y otras oportunidades de inversión que emite ofrecen un rendimiento mayor que los de un país con tipos de interés muy bajos. Los inversores de todo el mundo los compran, y como resultado de esta demanda extra de oportunidades de inversión, el valor de la moneda nacional se incrementa. Una moneda se deprecia, en cambio, si los tipos de interés son bajos, lo que hace que la gente abandone sus inversiones denominadas en esa divisa.

¿Flotación o tipo de cambio fijo? Desde la década de 1970 casi todos los países del mundo occidental han dejado que sus monedas floten, esto es, que sean los movimientos del mercado los que determinen su cotización frente a otras monedas. Sin embargo, hay excepciones notables, y algunos países ligan el valor de su moneda al de otra divisa o grupo de divisas. El ejemplo más famoso en la actualidad es el de China, cuyo gobierno controla cuidadosamente el valor del yuan en relación al dólar comprando, si es necesario, activos denominados en dólares.

«El dólar puede ser nuestra moneda, pero es vuestro problema.»

John Connally, secretario del Tesoro de Nixon, a los bancos centrales europeos

Otras naciones intervienen de la misma forma ocasionalmente si creen que su moneda se ha apreciado o depreciado en exceso, algo que, por ejemplo, han hecho Japón y la eurozona desde el cambio de siglo. Hay pruebas considerables de que en el caso de naciones emergentes y vulnerables resulta muy beneficioso fijar sus monedas de esta forma, pues ello mejora la estabilidad, estimula la inversión y contribuye a las relaciones comerciales.

Hasta hace relativamente poco tiempo, los tipos de cambio flotantes no eran la norma mundial. A lo largo de gran parte de los siglos XIX y XX, los gobiernos mantuvieron fijos los tipos de cambio de sus monedas. En tiempos del patrón oro, fijaban el valor de sus divisas a la cantidad de oro que tenían en sus cámaras acorazadas. La idea era que el oro era una moneda universal, con igual valor en cualquier lugar del mundo.

Ese sistema mejoró el comercio mundial, pues las empresas no tenían que preocuparse por la posibilidad de que la apreciación o depreciación de las monedas de los países a los que exportaban afectara sus beneficios. El problema era que la extracción de oro no crecía al mismo ritmo que el comercio y las inversiones. El patrón oro se convirtió al final en una limitación importante para las economías que experimentaban un rápido crecimiento, y muchos países lo abandonaron en la época de la Gran Depresión.

Bretton Woods. Después de la segunda guerra mundial, un grupo de economistas y políticos se reunieron en el elegante Hotel Mount Washington de Bretton Woods, New Hampshire, para diseñar un nuevo sistema que regulara los tipos de cambio internacionales. El encuentro creó un sistema de tipos fijos basado en el dólar estadounidense, pues para ese momento resultaba claro que Estados Unidos era la superpotencia económica del mundo y el dólar era entonces una moneda estable cuyo valor estaba fijado con relación al oro. Cada país se comprometió a vincular su moneda al dólar y tomar medidas para garantizar que el tipo de cambio se mantuviera fijo.

Sin embargo, el problema de fijar el valor de una moneda con respecto a otra es que el país que lo hace pierde parte de su capacidad para controlar su economía. Cuando en una unión monetaria un país aumenta los tipos de interés, los demás tienen que hacer lo mismo para evitar el riesgo de desencadenar una espiral inflacionaria de dimensiones considerables. Los acuerdos de Bretton Woods empezaron a venirse abajo en 1966, pero, como veremos, no fue el último de los grandes sistemas monetarios.

La especulación con divisas. Algunos sostienen que los sistemas de tipos de cambio fijos pueden enmascarar el verdadero valor de una moneda, y en épocas recientes el mundo ha conocido muchos casos de especuladores que lanzan ataques contra una divisa en la creencia de que su tipo de cambio es insostenible. Esto fue lo que les ocurrió a varios países asiáticos durante la crisis financiera de finales de la década de 1990 y a la libra esterlina, un caso mucho más notorio. En lo que los británicos conocen como el «miércoles negro» de septiembre de 1992, el Reino Unido se vio obligado a abandonar su breve participación en el MTC (el Mecanismo de Tipos de Cambio europeo) después del ataque lanzado contra la libra por los especuladores, encabezados por el multimillonario de los fondos de cobertura George Soros. A pesar de elevar los tipos de interés a niveles de dos dígitos, el Tesoro británico fue incapaz de contener el éxodo de inversores que dejaban la libra y finalmente se rindió y permitió que la libra se depreciara (cayera) en relación con las demás monedas del mundo. El «miércoles negro» fue un día traumático para la economía del Reino Unido, que evidencia con precisión en qué medida el nivel de una divisa refleja las percepciones sobre las políticas económicas de un país.



La idea en síntesis: La moneda es el barómetro del prestigio de un país

24 La balanza de pagos

Hasta no hace mucho, pocos aspectos de las noticias económicas se esperaban con tanta impaciencia como las estadísticas de la balanza de pagos. La información sobre las interacciones económicas y financieras de un país con el resto del mundo se consideraba, junto al producto interior bruto, uno de los elementos más importantes para valorar su salud económica. Aunque las cifras de la balanza de pagos ya no nos obsesionan tanto como en el pasado, siguen siendo la guía definitiva sobre las relaciones económicas internacionales de cada país.

Dado que la balanza de pagos contabiliza todo el comercio que entra y sale de un país, incluido el dinero que se inyecta en su economía desde el extranjero y, por ejemplo, las remesas que envían los inmigrantes a sus familias y las empresas a sus filiales o matrices, resulta difícil exagerar su importancia. La balanza de pagos muestra si un país está contrayendo demasiadas obligaciones financieras durante cierto período de tiempo (y, potencialmente, acumulando problemas para el futuro) o prestando dinero a otros a cambio de bienes de consumo. En última instancia, revela si un país tiene un futuro próspero por delante o, por el contrario, si habrá de buscar ayuda de, digamos, el Fondo Monetario Internacional para conseguir mantenerse a flote.

Cuentas corriente y de capital. La balanza de pagos se compone principalmente de dos partes: las cuentas corriente y de capital.

• *La cuenta corriente*. La cuenta corriente mide el flujo de bienes y servicios que entran y salen de un país. Esto es algo a lo que a menudo se da el nombre de comercio visible (bienes tangibles) y comercio invisible (efectivo pagado por servicios como asesorías jurídicas, publicidad, diseños arquitectónicos, etc.). Si un país importa significativamente más productos y servicios que los que exporta, tendrá un importante déficit por cuenta corriente. Desde la década de 1980, Estados Unidos y el Reino Unido han tenido grandes déficits por cuenta corriente casi todos los años, pues invariablemente han importado más de lo que exportan al resto del mundo. Por su parte, los países con grandes superávits en sus cuentas corrientes han sido los grandes exportadores: históricamente, Alemania y Japón, y en años más

recientes, China, que se ha ganado el rótulo de «taller del mundo» debido a la ingente cantidad de bienes que produce para enviar a todo el mundo. La cuenta incluye también cualquier transferencia unilateral de dinero al extranjero, es el caso, por ejemplo, de la ayuda exterior y las donaciones, así como las remesas enviadas por los trabajadores inmigrantes a sus familias.

Un tipo de déficit diferente

La balanza de pagos contabiliza los flujos económicos y financieros entre un país y otras partes del mundo durante un período de tiempo dado (por lo general un trimestre o un año). Incluye tanto las transacciones del sector público como las del sector privado, y no debe confundirse con las cuentas presupuestaria y fiscal, que contabilizan el gasto y el crédito del gobierno.

• *La cuenta de capital*. Aunque un país tenga un déficit en su cuenta corriente, éste necesariamente ha de equilibrarse por otra parte (de ahí que hablemos de balanza de pagos). Si Japón vende coches por valor de un millón de dólares a los estadounidenses, recibirá ese monto y lo gastará, ya sea en inversiones en Estados Unidos o poniéndolo en un banco americano. Así, por ejemplo, China, que a lo largo de las últimas dos décadas ha tenido un superávit gigantesco en su comercio con Estados Unidos y los demás países occidentales, ha usado esta montaña de dólares para comprar inversiones estadounidenses de todo tipo, desde deuda pública hasta acciones de las grandes compañías del país, por valor de billones de dólares.

Déficits inocuos. Un déficit por cuenta corriente, que normalmente llega acompañado de un déficit comercial, indica que un país está recibiendo préstamos de otras naciones para poder financiarse, pues su apetito de consumo ha superado su capacidad para producir bienes que satisfagan su demanda. Esto podría parecer de algún modo preocupante, pero no es necesario que lo sea, al menos no en pequeñas dosis. Cierto grado de déficit por cuenta corriente puede ser un fenómeno saludable en todo sentido para un país.

A lo largo de toda la década de 1980, y de nuevo a comienzos del nuevo milenio, se dio mucha publicidad al déficit por cuenta corriente de Estados Unidos, que alcanzó un máximo histórico del 6 por 100 del producto interior bruto (setecientos cincuenta mil millones de dólares). El Reino Unido sufrió un déficit de dimensiones proporcionales.

Algunos advirtieron que ambos países podían experimentar una crisis de la balanza de pagos con todas sus implicaciones. Esto ocurre cuando una parte de la balanza de pagos (por lo general, la cuenta corriente) no puede financiarse con la otra. Esto ha sucedido varias veces, por ejemplo, durante la crisis asiática de finales de la década de 1990 y en Rusia por la misma época. Los países que se vieron

afectados tenían grandes déficits por cuenta corriente, y cuando los inversores de todo el mundo advirtieron que se acercaba una caída, empezaron a negarse a comprar cualquier valor denominado en rublos, *bath*, etc. Eso hizo que la cuenta de capital no pudiera ya equilibrar el déficit de la cuenta corriente. Tales circunstancias entrañan, necesariamente, una crisis económica grave e ineludible. Sin embargo, en la mayoría de los casos los países pueden mantener sus déficits sin peligro. Por lo general, lo que se produce cuando un país tiene un déficit por cuenta corriente importante no es una crisis, sino un descenso del valor de su moneda respecto de las demás divisas. A medida que el tipo de cambio cae las exportaciones nacionales se vuelven más baratas y, por tanto, resultan más atractivas para los compradores extranjeros; esto fomenta las ventas a otros países, lo que debería reducir el déficit por cuenta corriente. Por tanto, en un sistema internacional de tipos de cambio fluctuantes, los déficits por cuenta corriente son inevitables, pero, asimismo, se los supone capaces de corregirse a sí mismos.

Equilibrar las cuentas

Si un país tiene un déficit en su cuenta corriente, éste debe equilibrarse con un superávit equivalente en su cuenta de capital, que mide el dinero gastado en inversiones en el exterior y el producido por inversiones ya existentes. Así, por ejemplo, los británicos y las compañías británicas tienden a ganar una significativa cantidad de dinero a través de sus inversiones en el extranjero, lo que compensa ligeramente el considerable déficit por cuenta corriente que tiene actualmente el país.

La única forma de que un país pueda permitirse importar más bienes de los que exporta es que otros países estén dispuestos a comprar activos denominados en su moneda, ya se trate de dólares, libras, euros o pesos.

«Nuestro país se ha estado comportando como una familia extraordinariamente rica que posee una granja inmensa. Para consumir el 4 por 100 más de lo que producimos… hemos estado, día a día, vendiendo porciones de la granja y aumentando la hipoteca que todavía tenemos…»

Warren Buffett

Vigilar los déficits. Sin embargo, no siempre es así. Como mencionamos en el capítulo anterior, en varios momentos de la historia han existido sistemas de tipos de cambio fijos, el más famoso de los cuales fue el patrón oro en el siglo XIX y primeras décadas del XX, al que le siguió el surgido de los acuerdos de Bretton Woods que estuvo en vigor desde 1945 hasta la década de 1970. Durante estos períodos, los

países con déficits por cuenta corriente tienen que desacelerar sus economías para recuperar el equilibrio. Los políticos y los economistas acostumbran examinar las estadísticas de la balanza de pagos para detectar si auguran un buen o mal futuro a la economía.

En cualquier caso, aunque el mundo no vuelva a tener un sistema de tipos de cambio fijos, sigue siendo importante vigilar si los países tienen déficits o superávits en sus cuentas corrientes, e identificar la estructura de su balanza de pagos: tales datos constituyen un barómetro de la prosperidad futura de la nación.



La idea en síntesis: la balanza de pagos es el libro mayor de las relaciones económicas internacionales de un país

25 La confianza y la ley

¿Cuánto pesa un kilogramo? La pregunta acaso suene extraña: a fin de cuentas, la mayoría de nosotros sabemos más o menos qué se siente al levantar algo que pesa un kilo (o, para el caso, una libra o una arroba). Sin embargo, sólo existe un objeto en el mundo que pese oficialmente un kilogramo preciso, y reposa en una cámara acorazada a las afueras de París, Francia. El prototipo internacional del kilogramo, un pequeño cilindro de platino e iridio hecho en 1889, es el objeto con relación al cual están calibradas todas las balanzas del mundo.

Ese trozo de metal se guarda bajo fuertes medidas de seguridad, pues muchos temen que si se dañara o perdiera, la actividad económica en todo el mundo poco a poco se paralizaría. Una compañía que comprara una tonelada de acero a una fábrica al otro lado del mundo ya no podría estar segura de que recibe la cantidad correcta y no se le ha timado mediante el uso de una escala mal calibrada.

El establecimiento de estándares. La economía no puede funcionar aprovechando plenamente sus capacidades sin estándares oficiales, establecidos en la ley tanto en el nivel nacional como internacional. Además, incluso los más ardientes abanderados del libre mercado (que creen que todas las empresas que existen deberían ser privatizadas, desde los bancos centrales a las compañías eléctricas y la planeación de carreteras) aceptan que seguimos necesitando gobiernos que hagan respetar la ley y el derecho a la propiedad. Sin tales leyes, el libre mercado no podría funcionar de manera apropiada y lo que tendríamos en cambio sería la anarquía (un peligro que ya había señalado Adam Smith, el padre de la economía, en el siglo XVIII).

Necesitamos un gobierno para hacer cumplir los contratos entre las personas y las empresas y para establecer los estándares que los ciudadanos han de seguir. Las personas necesitan estar seguras sabiendo que si poseen algo no les será confiscado de manera arbitraria, y que las trampas y el robo no quedarán impunes.

El capitalismo depende enormemente de la confianza. Cuando un banco presta dinero a alguien, su decisión de entregar el dinero se funda en parte en la confianza de que el prestatario estará en condiciones de pagarlo. De forma similar, un país

puede contraer deudas muy grandes con los inversores internacionales porque éstos confían en que, en el futuro, no dejará de cumplir sus obligaciones.

En una transacción las partes no sólo necesitan confiar la una en la otra, también necesitan confiar en la estructura en la que la transacción se enmarca. Desde este punto de vista, el objetivo primordial de un gobierno no es proporcionar seguridad social, determinar los tipos de interés o redistribuir la riqueza: es sancionar un sistema estable y justo de derechos jurídicos, de propiedad, etc., a través del cual se pueda exigir responsabilidades a quienes quebranten la ley.

Una de las razones primordiales por las que Gran Bretaña prosperó durante los años de la Revolución Industrial fue porque su sistema jurídico se consideraba muy fiable. Esto diferenciaba con claridad al país de muchos de sus homólogos europeos, donde las guerras y las disputas a menudo hacían tambalear los derechos de propiedad, hasta el punto de que los terratenientes nunca podían estar seguros de si en realidad poseían plenamente sus propiedades, y no podían confiar en que el Estado los respaldara si sufrían agravios.

Derechos de propiedad intelectual. No sólo los derechos de propiedad sólida y visible requieren protección; la posesión de propiedad invisible como las ideas y las creaciones artísticas también necesita que se proteja. Un inventor tiene pocos incentivos para innovar si sabe que sus invenciones le pueden ser arrebatadas (privándole de cualquier recompensa por su trabajo) tan pronto las termine. Por tanto, para que una economía funcione de manera adecuada, el gobierno tiene que garantizar que cuenta con un sistema estable de patentes y otros derechos de propiedad intelectual. Los derechos de autor, por ejemplo, protegen a los escritores del plagio y la piratería durante un período de tiempo determinado.

En los últimos años, los derechos de propiedad intelectual han sido objeto de un escrutinio importante debido al ascenso de economías emergentes como China y la India, países en los que las regulaciones y leyes sobre propiedad intelectual y estándares comunes se han revelado difíciles de defender. Una consecuencia de ello es que las compañías locales han conseguido producir, por ejemplo, versiones baratas y no autorizadas de medicamentos investigados y desarrollados por las empresas farmacéuticas occidentales. Aunque en un primer momento los consumidores agradecieron estos proyectos, posteriormente hubo varias alarmas que pusieron en duda la posibilidad de confiar en los productos fabricados de esta forma. Por ejemplo, algunos medicamentos falsificados elaborados en China resultaron ser inocuos o, en el peor de los casos, perjudiciales para la salud.

Derechos de propiedad en las chabolas

¿Son los pobres en realidad tan pobres como pensamos? El economista peruano Hernando de Soto ha argumentado que muchas de las familias más pobres del mundo lo son

simplemente porque carecen de derechos legales sobre su propiedad. Una familia puede haber vivido durante años en la misma chabola de las favelas de Río de Janeiro, pero como sólo tiene sobre ella un derecho de propiedad informal y entre los pobres los derechos jurídicos no están plenamente desarrollados, se encuentra a merced de los delincuentes y vigilantes locales (que pueden intentar robar o destruir su hogar) o el gobierno (que puede intentar desalojar a los chabolistas).

La solución, sostiene De Soto, es otorgar a estas personas derechos legales sobre sus propiedades. De esa forma no sólo tendrán un incentivo para cuidar más de ellas, sino que podrán obtener créditos utilizando sus hogares como garantía. El economista argumenta que el valor total de las viviendas de los pobres en los países en vías de desarrollo es noventa veces el total de la ayuda exterior que estos países recibieron en los últimos treinta años.

Compartir archivos. El debate acerca de la propiedad intelectual ha alcanzado un momento álgido en años recientes debido a la facilidad con que la tecnología moderna permite difundir ideas intangibles con gran rapidez. Desde su ordenador, usted puede, en cuestión de minutos, descargar ilegalmente un archivo mp3 de una canción de los cuarenta principales o una película que acaba de ser estrenada. El cantante o los productores no obtienen dinero por esas descargas y quienes las realizan obtienen entretenimiento gratuito. Ahora bien, teniendo en mente la regla económica según la cual no existen los almuerzos gratis, habría que preguntase quién está pagando en realidad.

La respuesta es que lo hacemos todos, aunque indirectamente. Cuando los artistas reciben menos ingresos, tienen menos incentivos para producir nuevo material; la industria atrae a menos gente y, llegado el momento, la calidad de la música y las películas en el mercado se deteriora. Los economistas convencionales sostienen de forma enérgica que los gobiernos tienen el deber de garantizar que la piratería sea la mínima posible, pero otros afirman que muchos artistas están ya lo bastante bien pagados como para soportar una pequeña reducción de sus *royalties*.

La tragedia de los bienes comunes. Unos derechos de propiedad pobres o insuficientes pueden dañar gravemente una economía. Al otorgar a las personas derechos de propiedad legales se las estimula a invertir más en su patrimonio con la esperanza de aumentar su valor. Es más probable que gastemos algo de dinero y tiempo pintando nuestro piso si es propio que si simplemente lo estamos ocupando. El escenario alternativo es «la tragedia de los bienes comunes», una situación en que las personas abusan de un recurso sobre el que no tienen una propiedad exclusiva (véase el capítulo 1).

Cuando los economistas occidentales visitaron la Unión Soviética, descubrieron que a pesar de que el país padecía importantes crisis de alimentos, los granjeros dejaban en barbecho tierras fértiles y dejaban perder las cosechas en los campos y los almacenes. El problema era que bajo el sistema comunista los agricultores no eran propietarios directos de sus cosechas y, por tanto, tenían menos incentivos para

trabajar con tesón y producir más alimentos. El hecho de que vastas extensiones del norte de África sean desérticas no se explica sólo por el clima o las condiciones de los suelos, pues con cierta cantidad de trabajo duro e inversión tales áreas podrían volver a convertirse en pastos. La razón para ello es que la tierra la utilizan los nómadas y sus rebaños, que tienen pocos incentivos para cuidar de ella pues después de un tiempo continuarán su camino. El resultado con frecuencia es la desertización debida al pastoreo excesivo.

Los gobiernos, por tanto, no sólo deben asegurarse de que sus ciudadanos respeten las leyes y los contratos, sino también instaurar leyes apropiadas que garanticen que las personas contribuyen a la prosperidad de la economía. Al mismo tiempo, deben asegurarse de que ciertos estándares inalienables (de pesos, longitudes y otras medidas) mantienen su vigencia.



La idea en síntesis: la ley y la confianza son los cimientos irreemplazables de la sociedad

26 La energía y el petróleo

Todas las mercancías son valiosas para la economía mundial. Sin acero u hormigón las industrias de la construcción de todo el mundo se paralizarían; las redes eléctricas que nos proporcionan energía dependen del alambre de cobre. Sin embargo, ningún otro producto ha sido tan importante (y ocasionalmente tan problemático) a lo largo del último siglo como el crudo.

En los últimos cincuenta años, los precios del petróleo han experimentado aumentos pronunciados en tres ocasiones, lo que siempre ha elevado de forma significativa el coste de la vida a lo largo y ancho del mundo desarrollado. Mientras que los primeros dos aumentos se debieron en gran medida a razones políticas, el tercero se debió principalmente a fuerzas económicas, pero cada escalada de los precios ha obligado a los políticos a plantear preguntas inquisitivas acerca de la compleja relación de la humanidad con sus fuentes de energía.

Esta relación, por supuesto, no es nueva. Desde tiempos prehistóricos los pueblos han utilizado los recursos naturales para mejorar su existencia. En un principio, la madera y la turba fueron esenciales para la supervivencia. Luego, en la Revolución Industrial, el carbón se usó para alimentar las máquinas de vapor. En el siglo XX, otros combustibles fósiles (llamados así porque provienen de los restos fosilizados y animales muertos repartidos por la corteza terrestre) como el petróleo y el gas natural se convirtieron en fuentes de energía fundamentales. Tan arraigado está el uso de productos derivados del petróleo en la sociedad moderna que es fácil olvidar que sin ellos no habría coches o transporte aéreo y la gran mayoría de las centrales eléctricas no podrían funcionar. Pero, además, el petróleo no es sólo una fuente de energía; el 16 por 100 del que usamos se destina a la fabricación de plásticos, diversos productos farmacéuticos, disolventes, fertilizantes y pesticidas.

No una mercancía cualquiera

Al igual que otras mercancías, como el maíz o el oro, el petróleo (y el gas natural, con el que está estrechamente vinculado y que se comporta de una forma similar) es un activo con el que puede comerciarse en un mercado de futuros (véase el capítulo 30), y su precio

sube o baja de acuerdo al aumento o descenso de la oferta y la demanda. Sin embargo, los productos energéticos son diferentes de otras mercancías por dos razones importantes.

En primer lugar, la energía es tan importante para el funcionamiento de un Estado que los políticos tienden a considerar la seguridad energética como un asunto de seguridad nacional, y cuando los políticos se involucran en algo, suele suceder que los supuestos normales acerca de la oferta, la demanda y los precios dejen de ser válidos.

En segundo lugar, sólo en los últimos años los precios de la energía han empezado a reflejar los costes a largo plazo de la contaminación para la sociedad. La quema de combustibles fósiles emite un cóctel de gases que, según considera la mayoría de los científicos, está directamente relacionado con el calentamiento global. Estas repercusiones indirectas de una actividad son lo que los economistas denominan «externalidades», los perjuicios o daños causados a terceros inocentes por la acción de un individuo o una empresa que no tiene que pagar o responder por ello (véase el capítulo 45).

La OPEP y las dos primeras crisis del petróleo. Aunque algunos países desarrollados como Estados Unidos, el Reino Unido y Noruega cuentan con unas reservas de crudo importantes, una porción muchísimo mayor del petróleo mundial se encuentra en Oriente Medio y otras áreas caracterizadas por la inestabilidad política. Con una quinta parte de las reservas de petróleo conocidas, Arabia Saudí ocupa un primerísimo lugar entre los productores de petróleo. En respuesta a varias cuestiones políticas, los países con grandes reservas de crudo se unieron en la década de 1960 para formar la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), que se diseñó como un cártel, esto es, un convenio para controlar los precios. Entre 1973 y 1975, los miembros de la OPEP recortaron buena parte de su producción y la reducción de la oferta hizo que el precio del petróleo se duplicara.

Como consecuencia, la inflación en Estados Unidos saltó a cifras de dos dígitos y el crecimiento económico se estancó, lo que sumió al país, y a varias otras naciones occidentales, en la estanflación (véase el capítulo 19). Durante ese mismo período, el desempleo en Estados Unidos pasó del 4,9 por 100 al 8,5 por 100.

Lo mismo volvió a ocurrir a comienzos de la década de 1980, con consecuencias mucho más terribles, pues en esa ocasión la Reserva Federal, con Paul Volcker a la cabeza, intentó combatir el aumento de la inflación subiendo los tipos de interés, una medida que hizo que el empleo superara el 10 por 100. Al final la crisis se resolvió, gracias tanto a la negociación política con los saudíes como al descubrimiento de la realidad económica por parte de la OPEP: menos compradores de petróleo significaban menos ganancias para los miembros del cártel, algunos de los cuales empezaron a producir más barriles de los que se había acordado para intentar aumentar sus ingresos.

¿Una tercera crisis del petróleo? Entre los primeros años del siglo XXI y 2008, el precio del petróleo se multiplicó por siete. En términos reales (en otras palabras, tras descontar la inflación) superaron con creces el máximo alcanzado en la década

de 1970. Sin embargo, mientras que las anteriores crisis habían sido específicamente políticas, generadas por las acciones de la OPEP, ésta tuvo un carácter más especulativo.

Los inversores, como los gestores de fondos de cobertura (*hedge funds*) sospechaban que el precio del petróleo continuaría subiendo todavía muchísimo más y compraron millones de barriles. Parte de su razonamiento era que China y otros países que están experimentando un crecimiento acelerado aumentarían de forma significativa su demanda de petróleo en los años venideros; otra justificación era que el crudo es un recurso finito que posiblemente se agote en algún momento en el futuro. De hecho, son muchos los que opinan que la producción de petróleo ha superado su punto máximo, y que en los próximos años dejará de ser posible producir tanto petróleo como hasta ahora. Si esta teoría se revela cierta, los países tendrán que hallar nuevas fuentes de energía o aceptar un declive inevitable de su nivel de vida.

El hecho de que, tras la invasión de Irak y el derrocamiento de Sadam Husein en 2003, los ataques de los grupos terroristas contra las torres de perforación y las refinerías se volvieran cada vez más frecuentes en Oriente Medio, Nigeria y otros lugares, dio un motivo de preocupación adicional acerca del suministro a los futuros compradores. Entre tanto, en el otro lado de la ecuación formada por la oferta y la demanda, el veloz ascenso de China y otras naciones con tasas de crecimiento elevadas hizo que la demanda de energía alcanzara niveles inéditos. El efecto combinado de todo ello fue empujar el precio del petróleo hasta poco menos de ciento cincuenta dólares por barril en la primera mitad de 2008.

«Tenemos un serio problema: Estados Unidos tiene una adicción al petróleo, que a menudo importa de partes del mundo que son inestables.»

Presidente George W. Bush

Una vez más, el aumento del precio del petróleo hizo crecer la inflación en todo el mundo, pero la crisis financiera que había en ese momento causó una importante recesión económica que para finales de año había hecho caer con rapidez los precios por debajo de los cuarenta dólares el barril.

Ahora bien, aunque el mundo desarrollado continúa consumiendo niveles récord de petróleo (en términos de número de barriles), la cantidad de crudo que se necesita para generar un dólar adicional de crecimiento económico se ha reducido desde la década de 1970. Según el Departamento de Energía estadounidense, el consumo de energía por dólar de producto interior bruto ha descendido a una media anual del 1,7 por 100 a lo largo de los últimos veinticinco años.

Energías alternativas. Las crisis energéticas de la década de 1970 estimularon a las compañías y los gobiernos a buscar nuevas formas de mejorar su eficiencia energética y reducir su dependencia del petróleo. Los productores de coches diseñaron motores capaces de hacer más kilómetros con menos carburante, en particular en Japón y Europa, donde los altos impuestos sobre los carburantes convertían la eficiencia en una meta atractiva. Un número creciente de países optó por la energía nuclear. Asimismo se emprendió la búsqueda de otras fuentes de energía que no dependieran directamente de los combustibles fósiles. La mayoría de los países occidentales, por ejemplo, han desarrollado proyectos para la generación de energía solar, eólica o geotérmica, que aunque de alcance reducido por el momento, no han dejado de crecer. Tras la reciente crisis energética, la búsqueda de tecnologías alternativas se ha intensificado, y los mayores fabricantes de automóviles construyen hoy modelos híbridos y coches completamente eléctricos que pueden recargarse conectándolos al suministro eléctrico.

Aunque muchas de estas tecnologías todavía están en una fase incipiente, su adopción demuestra cómo incluso en un mercado inelástico los seres humanos se adaptan de forma lenta pero segura y cambian su comportamiento cuando el equilibrio entre oferta y demanda se altera.



La idea en síntesis: innovar para hacer frente a la escasez de petróleo

27 Los mercados de bonos

«Antes pensaba que, si de verdad existía algo como la reencarnación, yo quería reencarnarme en el presidente o el papa o en un beisbolista con un promedio de bateo de .400», dijo James Carville, director de la campaña presidencial de Bill Clinton. «Pero ahora quiero reencarnarme en el mercado de bonos, así intimidas a cualquiera.»

Los mercados internacionales de bonos, donde las compañías y los gobiernos consiguen dinero, son bastante menos conocidos y comprendidos que los mercados de acciones, pese a lo cual son, en muchos sentidos, considerablemente más importantes e influyentes. Al determinar si un país puede conseguir efectivo barato o no, los mercados de bonos han contribuido a determinar el curso de guerras, revoluciones y conflictos políticos, y han tenido profundas implicaciones en prácticamente todos los aspectos de la vida durante siglos. Incluso en tiempos de paz, la habilidad de un gobierno para reunir dinero tiene una importancia enorme para los ciudadanos de un país: cuanto más altos sean los intereses que tenga que pagar, más altos serán los costes del crédito para la economía en general. Por tanto, si decide ignorar el mercado de bonos, hágalo a su cuenta y riesgo.

El precio de los bonos soberanos (los bonos emitidos por los gobiernos nacionales) revela cuán solvente es un gobierno, qué tan fácil le resulta reunir dinero y qué consideración merecen sus políticas. Si un gobierno deja de poder recurrir al mercado de bonos tendrá muchas dificultades para sobrevivir.

Un bono es básicamente un tipo de deuda que promete pagar al poseedor una suma determinada en cierto momento en el futuro, además de unos intereses (por lo general anualmente) a lo largo de la vida del bono. Un bono del gobierno típico, de cien mil dólares, por decir algo, puede durar desde un par de años hasta medio siglo, y pagará un interés nominal fijo de cerca del 4 o 5 por 100. Una vez que los bonos han sido emitidos se pueden rastrear en los gigantescos mercados de bonos internacionales que existen en los centros financieros, desde Nueva York y Londres hasta Tokio.

Los intereses son la clave. El verdadero poder de los mercados de bonos reside en

el hecho de que los tipos de interés que los mercados determinan para el bono pueden ser muy diferentes de los que se mencionan en el bono mismo. Si los inversores creen que un gobierno (a) corre el riesgo de mora o (b) tiene altas probabilidades de aumentar la inflación (lo que en muchos sentidos es también un tipo de incumplimiento, pues la inflación socava el valor del bono), tenderán a vender los bonos de ese gobierno. Esto tiene un doble efecto: reduce el precio del bono y aumenta el tipo de interés efectivo que paga.

«Me importan un comino las acciones y los bonos, pero no quiero que bajen el primer día de mi mandato.»

Theodore Roosevelt

Esto tiene sentido desde un punto de vista económico: cuanto más arriesgado es un valor, menos pagan por él los inversores y mayor debería ser la compensación por retenerlo (el tipo de interés).

Tomemos, por ejemplo, un bono del Tesoro estadounidense por valor de diez mil dólares con un tipo de interés (o rendimiento) del 4,5 por 100. Durante su vida (ya sea de diez años, veinte o más aún), este bono pagará cada año a su propietario cuatrocientos cincuenta dólares. Para todo aquel que ha comprado el bono al precio al que se ofreció inicialmente éste representa un interés del 4,5 por 100 sobre su inversión. Pero ¿qué pasa si los inversores se ponen nerviosos acerca de la solvencia del gobierno de Estados Unidos y empiezan a vender sus bonos? Supongamos que el precio cae a nueve mil dólares: a este precio, sus cuatrocientos cincuenta dólares de rendimiento representan un interés del 5 por 100 para los nuevos inversores.

El tipo del mercado de bonos tiene una importancia enorme pues influye sobre los tipos a los que un gobierno puede emitir bonos en el futuro y esperar encontrar compradores. Si quiere encontrar compradores para los miles de bonos que emite semanalmente, debe adaptar los tipos de interés iniciales (el tipo del cupón) al tipo que el mercado otorga a los bonos ya existentes. Cuanto más alto sea el tipo que tenga que pagar, más costoso le resultará obtener crédito y mayores serán los recortes que se vea obligado a hacer. No es de extrañar que el mercado de bonos le resultara tan intimidante a James Carville.

Calificaciones: de la AAA a la C

Los bonos, ya sea que los emitan los gobiernos o las compañías, se consideran una de las inversiones más seguras que existen. Cuando una compañía quiebra, los propietarios de sus bonos se encuentran muy cerca de la cabeza de la cola de acreedores para recuperar su inversión, mientras que los accionistas tienen que esperar hasta más tarde, cuando la

mayor parte del dinero ya ha sido devuelto. Sin embargo, la posibilidad de una suspensión de pagos es una consideración clave para los inversores, lo que ha dado origen a un complejo aparato para guiarlos en lo relativo a la seguridad o no de cualquier bono en particular. Las agencias de calificación de riesgo, como Standard & Poor's, Moody's o Fitch, existen para calificar los bonos con base en la probabilidad de que se produzcan impagos. Estas calificaciones van desde la AAA, la mejor, hasta la C. Por lo general, los bonos con calificación BAA o superior son considerados «grado de inversión», mientras que los que se encuentran por debajo son los llamados «bonos basura». En recompensa por el elevado riesgo de impago, los tipos de interés de los bonos basura son usualmente muchísimo más altos.

Dado que lo normal en todo el mundo es que los gobiernos tengan que pedir dinero prestado para mantener sus presupuestos equilibrados (véase el capítulo 38), los Estados emiten bonos con regularidad. En Estados Unidos, los tipos más comunes de bonos gubernamentales son, en orden creciente de duración, los *Treasury bills*, los *Treasury notes* y los *Treasury bonds*, cuyos equivalentes en España serían las Letras del Tesoro, los Bonos del Estado y las Obligaciones del Estado. En el Reino Unido, a los bonos del Estado se los conoce como *gilt-edged securities* (o *gilts*), por el borde (*edge*) dorado (*gilt*) que tenía originalmente la deuda emitida por el Banco de Inglaterra.

Origen de los bonos. Los bonos nacieron en la Italia medieval, donde las ciudades-Estado, que a menudo estaban en guerra entre sí, obligaban a sus ciudadanos más ricos a prestarles dinero a cambio del pago regular de un interés. Aunque los inversores modernos no compran los bonos por obligación, en Estados Unidos y el Reino Unido el grueso de la deuda estatal es propiedad de los ciudadanos, en gran medida a través de fondos de pensiones. Los fondos de pensiones están obligados a poner una porción considerable de su dinero en deuda gubernamental, pues se considera la inversión con menos riesgo disponible.

No fue hasta la era napoleónica que el mercado de bonos pasó a ser verdaderamente influyente. Para entonces el gobierno británico ya emitía varios tipos de bonos soberanos, incluido el primero de todos, el *tontine*, y el más popular, el *consol* (por deuda «consolidada»), que sigue existiendo en la actualidad. Durante la primera mitad del siglo XIX, Nathan Rothschild se convirtió en uno de los hombres más ricos del mundo y, posiblemente en el banquero más poderoso de la historia, por haber conseguido conquistar los mercados de bonos de toda Europa. Su aprobación o no de la deuda de un país llegó a tener consecuencias muy profundas. Muchos historiadores consideran hoy que la derrota definitiva de Francia en las guerras napoleónicas se debió más a su tendencia a incumplir el pago de sus obligaciones y la dificultad, derivada de este incumplimiento, para conseguir el dinero necesario para sus campañas, que a sus decisiones de estrategia militar.

La curva de rendimiento. Quizá la señal más evidente de la importancia del mercado de bonos es el hecho de que el comportamiento de los bonos puede

proporcionar excelentes pistas acerca del futuro de una economía particular. La curva de rendimiento mide sencillamente los tipos de interés de una variedad de diferentes bonos del gobierno a lo largo del tiempo. A igualdad de circunstancias, los tipos de interés de los bonos que están cerca de vencer deberían ser más bajos que los de aquellos que expirarán en varios años, lo que refleja el hecho de que la economía probablemente crecerá en el futuro y la inflación aumentará. En ocasiones, sin embargo, la curva de rendimiento se invierte, lo que significa que el tipo de interés de los bonos que están próximos a vencer es más alto que los que expirarán en el futuro.

Ésta es una señal bastante fiable de que la economía se encamina hacia la recesión, pues implica que los tipos de interés y la inflación caerán en los próximos años, dos fenómenos usualmente asociados con una crisis económica: un ejemplo adicional de cómo el destino económico de todos está ligado de forma inextricable a la situación del mercado de bonos.



La idea en síntesis: los bonos son la base de la financiación estatal

28 Los bancos

Las empresas, a diferencia de las personas, no son todas iguales. Hay algunas compañías que extrañaríamos si dejaran de existir, pero la vida seguiría su curso. Hay otras, en cambio, cuya caída arrastraría consigo a grandes secciones de la economía y la sociedad. Los bancos entran en esta segunda categoría.

Las compañías que conforman la banca y el sector financiero no sólo guardan nuestros ahorros y nos prestan efectivo cuando lo necesitamos, sino que funcionan como un sistema arterial para el transporte de dinero de un lado a otro de la economía, y es por esto que a menudo se las conoce como *intermediarios financieros*. Su función clave es transferir dinero, en cantidades ingentes, de quienes quieren prestarlo a quienes quieren pedirlo prestado.

Los bancos han formado parte del tejido social de nuestras comunidades desde hace siglos. De hecho, los orígenes de la palabra «banco» se remontan hasta el latín *bancus*, que designaba las largas mesas que los cambistas de la antigua Roma ponían en los patios para hacer sus negocios.

Para que una economía, sea rica o pobre, pueda funcionar de forma adecuada, necesita tener un sector financiero bien desarrollado y sólido. ¿Por qué? Porque tanto las compañías como los individuos siempre necesitan dinero para empezar y, posteriormente, desarrollar negocios decentes, excitantes e innovadores. Sin bancos, prácticamente nadie sería capaz de comprar una casa, pues la mayoría de las personas necesitan una hipoteca para conseguirlo.

De forma similar, los bancos desempeñan un papel importante como medio de cambio. Intente imaginar un día en la vida sin bancos. En la actualidad es muy común que para pagar la mayoría de nuestras compras utilicemos tarjetas de crédito, tarjetas de débito o cheques: los bancos están involucrados indirectamente en casi cualquier transacción que hagamos.

En ciertos momentos, los bancos han crecido hasta convertirse en organizaciones gigantescas, y recientemente los encontramos haciendo toda clase de cosas, desde gestionar las inversiones de sus clientes hasta poseer conglomerados industriales y dirigir hoteles. Con frecuencia, este nivel de poder ha generado resentimiento, pues

para muchas personas los bancos son instituciones parasitarias, que se alimentan de la riqueza de otros para multiplicar la suya. En ocasiones los argumentos de estos críticos no andan desencaminados. Después del derrumbe de un banco tras otro en la crisis financiera de finales de la última década, resultó evidente que gran parte de su expansión no estaba fundada en un crecimiento real. Sin embargo, la verdad lisa y llana es que sin bancos las personas no podrían obtener préstamos o invertir, acciones que son esenciales para llevar una vida productiva y gratificante.

¿Cómo ganan dinero los bancos? La estructura y el modelo de negocios básicos de un banco son fundamentalmente los mismos en todas las partes del mundo.

«¿Qué es robar un banco comparado con fundarlo?»

Bertolt Brecht

En primer lugar, los bancos obtienen un beneficio al cobrar un interés más alto sobre el dinero que prestan que el que pagan sobre el dinero que tienen en depósitos. La diferencia, o la brecha, entre los dos tipos de interés les permite obtener alguna ganancia a cambio de proporcionar este servicio; cuanto más arriesgada es nuestra propuesta (esto es, cuanto peor es nuestra calificación crediticia), mayor será la brecha. Es por esto que quienes necesitan una hipoteca por el 80 por 100 o más del valor de la vivienda que se proponen adquirir tienen que pagar con frecuencia un tipo de interés más alto que el resto. Después de todo, tienen más probabilidades de incumplir sus pagos, lo que en última instancia puede representar una pérdida significativa para el banco.

En segundo lugar, los bancos ofrecen a sus clientes asesoría financiera y otros servicios (a menudo, cobrando; en ocasiones, simplemente para animarlos a depositar su dinero). Para los particulares, esos servicios pueden adoptar la forma de asesoramiento de inversiones o seguros. Para las empresas, de ayuda para la emisión de acciones y bonos (en otras palabras, para obtener capital, con lo que el banco, una vez más, hace las veces de intermediario entre prestamistas y prestatarios) y consejos sobre la conveniencia o no de hacerse con el control de otras compañías. Ésta es la función primaria de los *bancos de inversión*, que también invierten parte de su superávit de efectivo con la esperanza de obtener ganancias adicionales.

Las reservas bancarias

La clave de las finanzas modernas es un sistema de reservas fraccionadas. Supongamos, por ejemplo, que tenemos mil euros en nuestra cuenta bancaria. Aunque llegado el momento podemos necesitar nuestros ahorros, es improbable que necesitemos toda esa

cantidad a la vez; en realidad, lo que hacemos es retirar de cuando en cuando una parte de ella en una sucursal o un cajero electrónico o mediante el uso de una tarjeta de débito.

En consecuencia, en lugar de dejar este dinero ocioso en sus cámaras acorazadas, los bancos tienden a mantener sólo una fracción de él en sus reservas, fracción que varía dependiendo de la demanda de dinero que esperan tener. Por regla general, los bancos centrales controlan la cantidad que los bancos deben mantener en sus reservas (en Estados Unidos, por ejemplo, se exige normalmente una reserva del 10 por 100, lo que significa, en teoría, que cuando un banco recibe un depósito de cien dólares puede destinar noventa a préstamos).

Esto tiene sentido desde un punto de vista económico. Es muchísimo más eficiente que los bancos utilicen el dinero que se les deposita, y maximicen su coste de oportunidad, en lugar de limitarse a guardarlo. Sin embargo, esto tiene implicaciones importantes para la economía en general. Al prestar ese dinero extra, los bancos hacen que aumente la oferta monetaria, lo que hace crecer la inflación.

Pánicos bancarios. El sistema bancario moderno que permite a los bancos tener en sus cámaras acorazadas menos efectivo de lo que oficialmente deben a sus clientes funciona de forma excelente cuando la economía marcha bien y los ahorradores confían en que su dinero está seguro. Sin embargo, en épocas de crisis, ese mismo sistema puede fallar estrepitosamente. Eso es lo que ocurre si, por alguna razón (rumores sobre la inminente quiebra de la institución o el hecho de que se haya visto gravemente afectada por un robo o un desastre natural), una gran cantidad de clientes intentan retirar su dinero al mismo tiempo, algo que se conoce como pánico bancario y del que nos proporciona un ejemplo reciente lo sucedido en 2007 con el banco Northern Rock en el Reino Unido. Cuando los ahorradores se enteraron de que el banco había recibido un crédito de emergencia del Banco de Inglaterra (cumpliendo con su función de prestamista de última instancia), miles de personas corrieron a retirar su dinero.

Debido al sistema de reservas fraccionadas, los bancos modernos no tienen suficiente efectivo disponible para devolver todos los depósitos de sus ahorradores a la vez. Como empresas, dependen de préstamos a corto plazo (los depósitos) para financiar préstamos a largo plazo (hipotecas y otros créditos de larga duración). Esto hace que su liquidez no sea alta, de modo que si los clientes exigen todo su dinero de un momento a otro los bancos podrían derrumbarse por completo. Ésta habría sido la suerte del Northern Rock si el Tesoro británico no hubiera intervenido para nacionalizarlo.

«**Un banquero es un señor que nos presta su paraguas cuando hace sol y lo quiere de vuelta apenas empieza a llover.**»

Mark Twain

Antiguamente, si un banco quebraba los clientes se enfrentaban a la pérdida de la totalidad de sus ahorros. Esto fue lo que ocurrió a muchos durante la Gran Depresión. Sin embargo, como esta situación provocaba malestar y fomentaba los pánicos a la primera señal de que un banco se encontraba en problemas, los gobiernos han creado desde entonces planes para asegurar los depósitos de los ahorradores. En Estados Unidos, el plan se conoce como Corporación Federal de Seguros de Depósitos, su equivalente en el Reino Unido es el Plan de Compensación de Servicios Financieros; ambos programas protegen los depósitos bancarios hasta cierta cantidad (en 2008, doscientos cincuenta mil dólares y cincuenta mil libras, respectivamente).

La experiencia de la crisis financiera que empezó en 2008 ha demostrado que los gobiernos prácticamente harán cuanto sea necesario para garantizar que los bancos no quiebren. Cuando eso ocurre, las consecuencias para la economía en general pueden ser terribles, pues no sólo se mina la confianza y la riqueza de los ciudadanos, sino que la oferta de dinero sufre una caída pronunciada a medida que los bancos dejan de prestar y empiezan a acumular efectivo, lo que en última instancia puede conducir a la deflación.

Dado su poder para hacer circular el dinero, cuidar de los ahorros de toda una vida de sus clientes, facilitar la inversión y proporcionar las principales arterias para el gasto, no es de extrañar que los bancos estén más regulados que prácticamente cualquier otro tipo de negocio. Su riqueza y la de la economía están ligadas de forma inextricable.



La idea en síntesis: los bancos conectan a los prestamistas con los prestatarios

29 Acciones y valores

Desde que ha existido dinero en el mundo han existido aquéllos con deseo de invertirlo. En los comienzos de la inversión financiera, desde la Italia del Renacimiento hasta el siglo XVII, el destino principal de ese dinero eran los bonos del gobierno, pero todo ello cambió con el nacimiento de las primeras corporaciones. Estas grandes empresas dieron origen a un mundo de acciones, de especulación, de millones ganados y millones perdidos y, por supuesto, a las primeras quiebras del mercado de valores.

Cada día los inversores compran y venden acciones por valor de miles de millones de dólares en los mercados de valores desde Londres y París hasta Nueva York y Tokio. El precio de las acciones de una compañía puede determinar si sobrevive como entidad independiente, si pasa a ser controlada por otra o si quiebra. Los precios de las acciones pueden hacer a alguien rico y, con la misma facilidad, arruinarlo.

Sin embargo, el mercado de valores no es un casino. El dinero que las personas invierten directamente contribuye al crecimiento de una compañía y, por extensión, de la economía en general. Un mercado de valores floreciente es con mucha frecuencia prueba de una economía próspera que crece velozmente. Esto ha sido cierto desde que se crearon las primeras compañías (o sociedades en comandita por acciones) para aprovechar la rápida expansión de los imperios coloniales europeos.

Las corporaciones originales. Aunque la primera compañía reconocible como tal fue la Compañía de Virginia, fundada para financiar el comercio con los colonos americanos, la primera de las grandes corporaciones fue la Compañía de la Indias Orientales británica, que disfrutaba de un monopolio sobre el comercio con los territorios británicos en Asia concedido por el gobierno. La Compañía de las Indias Orientales holandesa se fundaría poco después en Ámsterdam.

Estas primeras compañías se distinguían de sus predecesoras (los gremios, las sociedades y las empresas estatales) en los siguientes aspectos:

1. *Forma de recaudar capital*. Las nuevas compañías emitían acciones o

participaciones. A diferencia de los bonos, las acciones dan a quien las posee, el accionista, la propiedad formal de una porción de la compañía y, en cuanto tal, mucha mayor influencia sobre su destino. Los accionistas pueden determinar si una compañía debe comprar o venderse a un rival a través de una fusión o una adquisición, y pueden votar sobre cuestiones clave, entre ellas la retribución de su director.

2. *Otorgar al accionista el derecho a vender su participación a otros inversores*. Esto creó lo que se conoce como un mercado secundario, el mercado de valores, en oposición al mercado primario, que es aquel en el que el gobierno y las compañías venden sus bonos o acciones directamente a los inversores.
3. *Invocar la denominada responsabilidad limitada*. Esto significa que si una compañía quiebra, sus accionistas sólo tienen que responder con lo que invirtieron personalmente en el negocio, no con su casa, su coche y todos sus demás bienes. Las compañías también se convirtieron en personas jurídicas, es decir, sujetos de derechos y obligaciones, lo que les permitió firmar contratos, poseer bienes y pagar impuestos por sí mismas, e independientemente de sus accionistas.

Como propietarios de la compañía, los accionistas tienen derecho a compartir sus beneficios. Por lo general, si la compañía obtiene un superávit de efectivo después de haber cubierto sus costes de mantenimiento y planes de inversión, los accionistas reciben un *dividendo* anual. Asimismo, pueden beneficiarse cuando el valor de las acciones se incrementa, pero igualmente pueden perder su inversión si éstas se deprecian. Si una compañía quiebra, los accionistas están por detrás de los propietarios de bonos a la hora de cobrar, por lo que las acciones se consideran por lo general una inversión más arriesgada que la deuda.

«La mayor parte del tiempo las acciones ordinarias están sometidas a fluctuaciones de precio irracionales y excesivas en ambas direcciones como consecuencia de la arraigada tendencia de la mayoría de las personas a especular o apostar… »

Benjamin Graham, economista estadounidense

Quiénes mueven los hilos del mercado

La creación de mercados de valores en los que los inversores pudieran comprar y vender sus acciones fue uno de los momentos cruciales de la historia del capitalismo. Desde entonces, la importancia de las acciones ha crecido exponencialmente, y para finales de 2008 su valor total en los mercados de valores del mundo era de alrededor de treinta y siete billones de dólares (37.000.000.000.000). Toda economía importante del mundo tiene

un mercado de valores local, normalmente en su capital, en el que se comercian las acciones del país.

El funcionamiento de estos mercados por lo general se mide a través de un índice que agrupa las acciones de las compañías más grandes. En Nueva York tenemos el índice industrial Dow Jones o el S&P 500 (este último más amplio que el primero); en Londres, el FTSE 100; en Tokio, el Nikkei; en Fráncfort, el DAX; en París, el CAC 40; en España, el IBEX 35; y en Shanghái, el SSE Composite.

En términos muy amplios, las compañías pueden dividirse en dos tipos. Por un lado, están aquellas que son *privadas* o no cotizadas, cuyas acciones no se encuentran en el mercado abierto. Éstas son por lo general compañías más pequeñas, cuyas acciones normalmente son propiedad de sus directores y quizá de la familia del fundador o fundadores, los bancos y los inversores originales. Por otro, están las compañías que cotizan en el mercado de valores.

El mercado de valores. La imagen tradicional de un mercado de valores es la de un parqué bullicioso y caótico en el que unos agresivos corredores de bolsa gritan todo el tiempo «compro» o «vendo» tan alto como pueden. Sin embargo, lo cierto es que en la actualidad cada vez hay menos mercados de corros en el mundo (entre los más importantes se encuentran la Bolsa de Metales de Londres y la Bolsa Mercantil de Chicago) y que los parqués ajetreados han sido reemplazados por sistemas informáticos que permiten a los inversores negociar directamente desde cualquier parte del mundo.

A quienes creen que el mercado va a subir se les conoce como *bulls* (toros) mientras que a quienes opinan que va a caer se les conoce como *bears* (osos). Cuando las perspectivas de una compañía particular consiguen excitar a los inversores, éstos corren en tropel a comprar sus acciones, lo que hace que el precio aumente. Por otro lado, si una compañía atraviesa por dificultades, los inversores normalmente optarán por vender sus acciones y el precio, en consecuencia, caerá.

En masa, los inversores actúan animados por una mezcla de miedo y codicia. En ocasiones, la codicia supera al miedo, y provoca una burbuja del mercado de valores (los precios están sobrevalorados); y en ocasiones, el miedo supera a la codicia, lo que conduce a una caída inevitable de las acciones. En los últimos cien años, los mercados de valores de Nueva York, Londres y cualquier otra parte, han alimentado importantes burbujas. Aunque la más tristemente famosa sigue siendo la quiebra de Wall Street en 1929, los precios de las acciones cayeron en picado todavía más el «lunes negro» de 1987, cuando el Dow Jones se desplomó un 22,6 por 100 en un solo día. Los mercados del mundo entero sufrieron importantes caídas tras el estallido de la burbuja punto com entre 2000 y 2002, así como en la crisis financiera de 2008.

Los grandes inversores. En el mercado de valores se encuentran los *inversores*

particulares, como las economías domésticas que tienen una cartera de acciones, y los *inversores institucionales*, entre los que se incluyen los fondos de pensiones, los grupos aseguradores, los gestores de fondos, los bancos y otras instituciones. Dado que los fondos de pensiones y de seguros tienen una participación tan importante del mercado de valores, los cambios en los precios de las acciones afectan indirectamente a casi todos los ciudadanos.

Entre los más calumniados del resto de los inversores se encuentran los *fondos de cobertura* (*hedge funds*) que no sólo compran acciones sino que las venden «en corto», lo que significa que han apostado a que su valor caerá (implica pedir prestadas acciones a otro inversor cuando éstas tienen un precio determinado, cien dólares, por decir algo, venderlas en el mercado a ese precio, esperar a que la acción caiga hasta, por ejemplo, ochenta dólares, recomprarlas a ese precio y devolverlas al inversor tras haber hecho una ganancia de veinte dólares). Otro tipo de inversor son las *empresas de capital-riesgo*, cuyo propósito es adquirir y renovar negocios en dificultades o infravalorados.

Muchos han terminado viendo a estos nuevos tipos de inversores como una amenaza para el mercado, pues son dados al secretismo y existe la opinión de que lo que hacen es chantajear a las compañías. Sin embargo, ellos argumentan en su defensa que cumplen con una función invaluable al comprar compañías infravaloradas o que rinden menos de lo esperado y ponerlas a punto. Después de todo, los mercados de valores, donde el público puede comprar cualquier compañía, son instituciones inherentemente democráticas.



La idea en síntesis: los mercados de valores son un elemento central del sistema capitalista

30 El riesgo

«En este edificio la cuestión es matar o morir», dice el personaje de Dan Ackroyd a Eddie Murphy en la película de 1983 *Entre pillos anda el juego*, en el momento en que ambos se dirigen al mercado de futuros y materias primas de Nueva York. Se disponen a dar el pelotazo del siglo. Vendiendo y comprando futuros en zumo de naranja concentrado, los dos protagonistas ganan millones y llevan a la bancarrota a sus pérfidos ex jefes.

Para Barings, el banco comercial más antiguo de Londres, la cuestión fue «morir». La institución se derrumbó en 1995 después de que uno de sus operadores de bolsa, Nick Leeson, perdiera por sí solo millones de libras en el mercado de futuros de Singapur.

Redistribuir el riesgo. Los mercados de futuros y opciones, con frecuencia conocidos como mercados de derivados, son quizá los más arriesgados y lucrativos de todos los mercados. Y por buenas razones, pues el riesgo es precisamente con lo que se comercia en los mercados de derivados financieros y no financieros. Aquí es donde las compañías y los operadores especulan sobre lo que esperan que ocurra con los precios de todo, desde las acciones, los valores, los bonos y las divisas, hasta los metales y las materias primas, e incluso con el clima y los precios de las viviendas.

Las compañías y los individuos especulan no simplemente por apostar, sino con un propósito económico esencial: *redistribuir el riesgo*. Necesitan planear con antelación en un mundo en extremo impredecible. Supongamos que somos fabricantes de batidos de fruta; a comienzos de año no sabemos cómo de buena será la cosecha y, por tanto, cuántas naranjas producirán los agricultores. Si la cosecha resulta decepcionante, el precio de las naranjas sufrirá una subida pronunciada; en cambio, si la cosecha es abundante, los precios caerán debido al aumento de la oferta de naranjas. En estas circunstancias, podemos decidir no correr riesgos y cerrar un contrato para comprar zumo de naranja a un precio fijo en una fecha determinada del verano. Renunciamos a la oportunidad de hacer algún ahorro si la cosecha es buena (y, al mismo tiempo, de perder dinero si la cosecha es mala) a cambio de la

seguridad de que la suma a pagar será la que hemos estipulado. En el otro extremo de la transacción, el acuerdo reduce también el riesgo del cultivador, que al menos ya se ha garantizado ciertos ingresos.

Los mercados de futuros y opciones se encuentran hoy entre los más importantes y concurridos del mundo, pues las compañías constantemente están intentando hacer valoraciones de este tipo, ya se trate de un productor de maíz que quiere fijar un precio para su cosecha o de grandes exportadores, como Ford o Microsoft, que toman posiciones en ciertas divisas para garantizar que no salen perdiendo si el dólar experimenta una caída súbita.

Especulación e inversión. Para que el mercado funcione se necesitan personas dispuestas a asumir riesgos. Es aquí donde los especuladores entran en la ecuación. Mientras que aproximadamente la mitad de los participantes en los mercados de futuros buscan protegerse, el resto está intentando ganar dinero apostando sobre los cambios en los precios. Estos especuladores puros, que tienen sus propias sospechas acerca de adónde se dirigen los precios, constituyen una parte esencial de la economía. En ocasiones, se trata de individuos; en ocasiones, de fondos de cobertura (*hedge funds*), en ocasiones, de fondos de pensiones en búsqueda de un beneficio extra.

En cualquier caso, los especuladores son diferentes de los inversores, que tienen perspectivas a largo plazo. Como escribió Benjamin Graham, autor de un libro fundamental para todos los inversores, *El inversor inteligente*:

> La distinción más realista entre el inversor y el especulador se encuentra en la actitud hacia los movimientos del mercado de valores. El principal interés del especulador es anticiparse y sacar provecho de las fluctuaciones del mercado. El principal interés del inversor es adquirir y mantener valores adecuados a precios adecuados.

Es posible hacerse rico en ambos caminos. El inversor más famoso del mundo es Warren Buffett, que tiende a tomar posiciones a largo plazo en las compañías para controlarlas, a través de su compañía de inversión, Berkshire Hathaway, durante años. En 2008, la revista *Forbes* le consideró el hombre más rico del mundo, con una fortuna de sesenta y dos mil millones de dólares (fortuna que luego se vería reducida significativamente debido a los efectos de la crisis financiera). El más famoso millonario de los fondos de cobertura es George Soros, que ha hecho nueve mil millones de dólares especulando con el precio de las acciones, las materias primas, las divisas, etc.

Materias primas, opciones y futuros

Las materias primas son cualquier tipo de material sólido que puede comprarse o venderse al por mayor, desde los metales preciosos y el petróleo hasta el cacao y el café en grano. Si se quiere comprar una materia prima para su entrega inmediata, se paga al contado al

precio actual (precio spot, como haríamos en el caso de una acción o un bono).

Un futuro es un contrato para comprar cierta materia prima o inversión a un precio determinado en algún momento en el futuro (la fecha de entrega).

Una opción, por su parte, es un acuerdo que da a su poseedor el derecho, en lugar de la obligación, de comprar o vender una inversión a un precio particular en un día determinado.

Una breve historia de los futuros. El comercio de futuros ha existido de cierta forma desde hace muchos siglos debido al hecho de que, con frecuencia, existe un intervalo entre la solicitud de un producto y su recepción. En los siglos XIII y XIV, los granjeros a menudo vendían pedidos de lana con uno o dos años de antelación. En el siglo XVIII, en Japón, los comerciantes compraban y vendían arroz para su entrega en el futuro, y fue allí donde se vendieron los primeros contratos de derivados; sus compradores fueron los samuráis, a quienes usualmente se pagaba en arroz, pero que tras varias cosechas malas, querían garantizarse cierta cantidad de ingresos en los años siguientes.

Sin embargo, no fue hasta el siglo XIX cuando el mercado de futuros de verdad despegó. Su patria espiritual fue, y sigue siendo, la ciudad de Chicago, donde el mercado de futuros se llama la Bolsa Mercantil. Por ejemplo, en 1880, la compañía de productos alimenticios Heinz contrató con los agricultores la compra de pepino a lo largo de varios años a unos precios acordados previamente. No obstante, es usual que los contratos de futuros no se acuerden directamente entre el comprador y el vendedor, sino a través de una bolsa de futuros, que actúa como intermediario. A medida que cambian las expectativas acerca del precio probable de una mercancía, desde la panceta de cerdo hasta los metales, cambia también el precio de los futuros asociados a ella.

Un juego de suma cero. Esta fluctuación constante es lo que hace que el mercado de derivados sea un lugar tan arriesgado para invertir. Para entender por qué, basta echar un vistazo al mercado de futuros de una de las materias primas más importantes, el petróleo. Los precios del petróleo suben y bajan dependiendo de todo un abanico de factores tanto económicos como geopolíticos.

«Sé temeroso cuando otros son codiciosos y codicioso cuando otros son temerosos.»

Warren Buffett

En 1999, la revista *The Economist* predijo que los precios del petróleo, que había caído hasta los diez dólares el barril, seguirían descendiendo hasta los cinco

dólares. Para finales de ese año, el precio del petróleo alcanzó los veinticinco dólares. Entre 2000 y 2005, el precio del petróleo se mantuvo entre veinte y cuarenta dólares el barril. Luego, una combinación de factores entre los que hay que incluir la invasión de Irak, el fenomenal crecimiento económico de buena parte del mundo y los temores sobre la cantidad de petróleo que aún existe en la corteza terrestre, hizo que los precios se dispararan, primero a cerca de sesenta dólares, luego a ochenta y, más tarde, en 2008, hasta ciento cuarenta dólares el barril. Sin embargo, debido a la recesión de la economía mundial, tan pronto se alcanzó este nivel, los precios comenzaron a caer en picado hasta regresar, más o menos, al punto en que se había iniciado la escalada.

Muchos inversores que habían previsto astutamente cuál sería la dirección de los precios ganaron cientos de millones de dólares, pero de la misma forma muchos otros perdieron enormes cantidades. A diferencia del mercado de valores, donde las acciones de todas las compañías pueden aumentar de valor a medida que éstas crecen y prosperan, los contratos de futuros son un juego de suma cero: por cada ganador hay alguien que ha perdido en una magnitud similar. Es por esta razón que los mercados de derivados han sido comparados con frecuencia con un casino. No obstante, aunque implican cierta dosis de juego, están lejos de ser un pasatiempo ocioso. Estos mercados son una pieza esencial en el engranaje de la economía moderna.



La idea en síntesis: hay que pasar el riesgo a quienes están más dispuestos a asumirlo

31 El ciclo económico

No mucho después de haber ocupado el cargo de ministro de Hacienda, Gordon Brown sostuvo en varios discursos que su intención era liberar a Gran Bretaña del viejo ciclo de «auge y crisis». Sus palabras fueron música para todos los británicos. El país había sufrido una desagradable serie de recesiones causadas por el recalentamiento de la economía y los ciudadanos estaban dispuestos a renunciar a un poco de auge si ello significaba ahorrarse la crisis.

Poco más de una década después, Gordon Brown, convertido ahora en primer ministro, había dejado de repetir el mantra. La economía se deslizaba hacia una nueva recesión y la peor crisis inmobiliaria que se recuerda, si no de la historia. Lo más embarazoso era que la recesión prometía ser todavía más grave que la creada por sus rivales políticos, los Conservadores, cuando estaban en el poder. Aparte del sonrojo de Brown, una cosa resultó clara: el anuncio de la muerte del ciclo económico había sido demasiado prematuro.

Las economías son, por su misma naturaleza, propensas a los ciclos de auge y crisis: los mercados oscilan de la confianza al pesimismo y los consumidores de la codicia al miedo. Qué controla estas variables es algo que seguimos sin entender del todo pues están sometidas a los caprichos de la naturaleza humana. Y como demuestra la experiencia de Brown, los intentos de domar el ciclo han tendido a fracasar de forma lamentable.

En teoría, debería existir un nivel óptimo de actividad económica en el que un país podría permanecer de manera indefinida. En ocasiones, se describe esta situación ideal en términos de pleno empleo; todos los elementos de producción de la economía se utilizarían a su capacidad ideal, la inflación no aumentaría y la economía podría crecer a un ritmo constante.

En la práctica, sin embargo, este nivel óptimo nunca se ha conseguido y a lo largo de la historia la humanidad ha conocido ciclos de varios tipos. En la Biblia, por ejemplo, se mencionan períodos de abundancia seguidos por años de hambrunas. Y otro tanto podría decirse de las economías del siglo XXI, pese a su complejidad y su elevado grado de tecnificación.

Todas las grandes economías del mundo, incluida la estadounidense, sufren estos importantes vaivenes de la actividad económica, que Arthur Burns y Wesley Mitchell documentaron por primera vez de forma oficial en 1946.

«El ciclo económico está acabado, gracias principalmente al gobierno.»

Paul Samuelson, economista estadounidense

La tendencia de crecimiento. Toda economía tiene una tasa de «tendencia» de crecimiento, esto es, la velocidad a la que ha tendido a crecer a lo largo de las últimas décadas. Para el caso de Estados Unidos, en años recientes esa tendencia ha sido de alrededor del 3 por 100, mientras que en el Reino Unido y buena parte de Europa ha sido ligeramente menor, alrededor del 2,5 por 100, lo que significa que se han expandido a un ritmo más lento. El ciclo económico (o ciclo de negocio, como también se le conoce) es sencillamente una fluctuación de la actividad económica por encima o por debajo de esa tasa de crecimiento. La diferencia entre una y otra se denomina *brecha de producción*. Un ciclo económico abarca el tiempo que tarda la economía en pasar por el auge y la crisis y regresar a la tendencia.

En su punto máximo, una economía puede crecer realmente muy rápido, pero a menudo esta expansión es efímera y cede el paso a una caída en territorio negativo, es decir, a una contracción económica. Si la economía se contrae durante dos trimestres consecutivos se encuentra, técnicamente, en recesión, lo que viene acompañado del aumento del desempleo y la caída de los beneficios de las compañías.

¿A qué se debe el ciclo? Hay varias explicaciones para la existencia de los ciclos, aunque ninguna es tan convincente como el hecho básico de que los seres humanos somos criaturas emocionales y podemos pasar con gran rapidez del optimismo al pesimismo y viceversa. Una explicación apela a la política monetaria: las variaciones en los tipos de interés, por parte de los bancos privados o de los bancos centrales, producen como efecto secundario la aceleración o ralentización del crecimiento económico, así como el aumento o la disminución de la inflación y el desempleo. Otra explicación técnica gira alrededor del ritmo al que las compañías acumulan inventario (su reserva de productos sin vender). Cuando el crecimiento económico es sólido, las empresas tienden a almacenar demasiadas existencias, pues esperan que el auge continúe; en cambio, cuando la economía se contrae, tienden a deshacerse de ellas. En ambos casos, lo que se consigue es que el giro resulte más violento de lo que debería ser.

Los ciclos económicos

Diferentes partes de la economía sufren ciclos de auge y crisis en su momento y los economistas han diseñado diversas clasificaciones a partir de ello:

• El ciclo Kitchin (3-5 años). Se refiere al ritmo al que las empresas acumulan inventarios de existencias, lo que a su vez puede acelerar o desacelerar la economía de un país.

• El ciclo Juglar (7-11 años). Se relaciona con los vaivenes del monto que las compañías invierten en sus fábricas y servicios, y por lo general dura aproximadamente el doble que un ciclo de Kitchin. Cuando los economistas hablan de ciclos económicos usualmente se refieren al ciclo de Juglar.

• El ciclo Kuznets (12-25 años). Es el tiempo que hay entre dos auges de gasto público o privado en inversión en infraestructuras, como carreteras o ferrocarriles.

• El ciclo o curva Kondratiev (45-60 años). También conocido como un «superciclo», se refiere de forma más general a las fases del capitalismo. La idea es que cada cuarenta y cinco o sesenta años se produce una crisis en el sistema capitalista que lleva a la gente a cuestionarse la forma en que la economía está estructurada y la manera en que funciona.

La experiencia humana también es un factor importante. Hay quien dice que las semillas de una crisis financiera se siembran el año en que se jubila el último de los banqueros que vivieron la anterior. En otras palabras, cuanto más se olvidan las graves consecuencias de una recesión, mayores probabilidades hay de que se cometan de nuevo errores similares y se genere una nueva burbuja.

Además, los acontecimientos inesperados hacen que la economía se tambalee de un ciclo a otro. Resulta claro que pocas personas esperaban la crisis crediticia que empezó en 2007 ni la caída de los precios del petróleo que tuvo lugar un año después, dos sucesos convirtieron una contracción en una recesión global. Quizá la economía se comportaría de forma más predecible si no existieran tales sacudidas.

Otros sospechan que la culpa corresponde en parte a los políticos, pues en ocasiones permiten que los auges se salgan de control con el fin de capitalizar la sensación de bienestar colectivo que generan, por ejemplo, el crecimiento vertiginoso de los beneficios, el aumento de precio de las propiedades inmobiliarias y las altas tasas de empleo. Esto los lleva a seguir políticas *procíclicas* (que inyectan más aire dentro de la burbuja) en lugar de adoptar medidas *anticíclicas* con el fin de desinflar con suavidad la burbuja antes de que explote.

Predecir el rumbo. La importancia del ciclo económico es evidente. Tener alguna idea de cuándo una economía está cerca de estancarse es crucial, y los gobiernos emplean equipos de economistas para intentar diagnosticarlo a tiempo. En Estados Unidos los principales expertos se encuentran en la Oficina Nacional de Investigación Económica; en Gran Bretaña, en el Tesoro. Ambas instituciones se han esforzado en el pasado por conseguir este objetivo, y es frecuente que redefinan sus cálculos sobre el comienzo y final de un ciclo dado años (o incluso décadas) después de que éste ha tenido lugar.

El problema es que la duración de los ciclos puede variar enormemente (véase el recuadro de la página opuesta), de modo que incluso si el punto de partida se ha identificado de forma correcta, es fácil errar el cálculo de cuándo terminará.

Muchas personas, entre ellas George Soros, el gestor de fondos de cobertura más famoso del mundo, han dicho que lo que desencadenó la crisis de comienzos del siglo XXI fue el final de un «superciclo» en el que, de forma gradual, la gente acumuló más y más deuda durante décadas. Lo que vendría a continuación, añadió, sería un descenso igualmente prolongado en el que la gente tendría que pagar todo ello.

Lo que más frustra a los economistas es que los ciclos económicos echan a perder los complejos modelos que utilizan para predecir el rumbo de la economía. Estos modelos informáticos, en los que introducen todos los datos que tienen a su disposición acerca del empleo, los precios, el crecimiento, etc., normalmente dan por sentado que la economía avanza por una línea más o menos recta que se prolonga indefinidamente. La experiencia, sin embargo, demuestra que eso sencillamente no es así.



La idea en síntesis: los auges y las crisis son inevitables

32 Las pensiones y el estado del bienestar

Es el año 1861 y la guerra civil estadounidense está destrozando el país. En un momento en que tanto unionistas como confederados se esforzaban por alistar a nuevos reclutas en sus ejércitos, alguien tuvo una idea ingeniosa: ofrecer pensiones generosas a los soldados y sus viudas. Todo indica que el plan surtió efecto: cientos de miles se apresuraron a sumarse a la contienda.

¿Cuándo cree que se hizo el último pago por el sistema de pensiones de la guerra civil? ¿La década de 1930 o 1940, cuando los veteranos más jóvenes debían de estarse acercando al final de sus vidas? En realidad, el sistema no realizó su último pago hasta el año 2004. En la década de 1920, una emprendedora joven de veintiún años había decidido casarse con un veterano que tenía ochenta y uno, lo que dejó al Estado con una factura extraordinariamente duradera hasta que la mujer murió a la edad de noventa y siete años.

Imagine ahora que el mismo problema se manifiesta en una magnitud mucho mayor no sólo a lo largo y ancho de una nación, sino de todo el mundo desarrollado: los gobiernos han prometido mantener de forma generosa a sus ciudadanos de edad avanzada y décadas después descubren que esos ciudadanos están viviendo mucho más de lo previsto y absorben una porción demasiado grande de sus recursos. Contemplad la crisis de las pensiones y la seguridad social.

La evolución del estado del bienestar. Aunque los Estados han ofrecido ocasionalmente pensiones, educación y otros beneficios a algunos de sus ciudadanos desde tiempos de los romanos (por lo general a cambio del servicio militar), la existencia del estado del bienestar y sistemas de seguridad social en todo el mundo es un fenómeno relativamente reciente. Hasta el siglo XX los países tendían a cobrar impuestos a sus ciudadanos únicamente con el fin de protegerlos de la delincuencia y una posible invasión. Sin embargo, tras la primera guerra mundial y la Gran Depresión, cuando la magnitud de la penuria que afectaba a tantísimas familias resultó patente, países como el Reino Unido y Estados Unidos se convirtieron en «estados del bienestar», en los que los impuestos se empleaban para redistribuir la riqueza a aquellos a los que se juzgaba más necesitados, ya se tratara de los viejos,

los débiles, los desempleados o los enfermos. El modelo original lo había desarrollado Bismarck en Alemania aproximadamente una década después de que terminara la guerra civil estadounidense.

La teoría que sustenta las pensiones y la seguridad social es tan sencilla en la actualidad como lo era cuando el sistema se concibió por primera vez: los ciudadanos de un país deben contribuir a un fondo general cuando tienen trabajo y gozan de buena salud y, a cambio, ese fondo les ayudará a mantener su bienestar cuando estén enfermos, sean incapaces de trabajar o quieran jubilarse.

El Informe Beveridge

El catalizador de la creación de los estados del bienestar fue el Report of the Interdepartmental Committee on Social Insurance and Allied Services elaborado por William Beveridge en 1942 con el propósito de combatir «la pobreza, la enfermedad, la ignorancia, la miseria y la ociosidad». Cuando los gobiernos empezaron a pensar en el mundo de la segunda posguerra, fue evidente que era necesario hacer algo para garantizar que las personas pudieran mantenerse de forma apropiada en el futuro, algo para lo que el Informe Beveridge proporcionaba un marco ideal. Las terribles experiencias de la Gran Depresión y la guerra habían subrayado el hecho de que, en ciertas circunstancias extremas, el sector privado simplemente era incapaz de proteger a los ciudadanos de las adversidades.

No obstante, el informe argumentaba que, dadas las dimensiones del Estado y su poder de negociación, éste estaba en condiciones de ofrecer a cada uno de sus ciudadanos una asistencia sanitaria y unas pensiones mejores y más económicas.

En ningún otro país se aplicaron las ideas de Beveridge con tanto entusiasmo como en Japón, que después de la guerra mejoró de forma espectacular la esperanza de vida y cualificación educativa de sus ciudadanos mediante la creación de un gran sistema de seguridad social y la construcción de hospitales y escuelas. Se considera de forma generalizada que la calidad de su gigantesco estado del bienestar contribuyó en gran medida a la vigorosa recuperación del país en los años posteriores.

Los problemas. A pesar de haber sacado a muchas familias de la pobreza y haber mejorado de forma espectacular los estándares sanitarios y educativos de todo el mundo occidental, muchos sostienen que el estado del bienestar ha traído consigo algunos problemas importantes: uno socioeconómico, el otro fiscal.

El dilema socioeconómico es que los sistemas del estado del bienestar pueden desincentivar el trabajo. Hay muchas pruebas que indican que el ofrecimiento de subsidios de desempleo puede disuadir a sus beneficiarios de buscar un nuevo trabajo (véase el capítulo 22). A pesar de haber aumentado hasta alcanzar proporciones colosales, parece ser que a lo largo de las últimas décadas el gasto en asistencia social en realidad ha reducido la productividad en varios países, incluido el Reino Unido y varios países de Europa septentrional.

«La reforma de las pensiones, como la asesoría financiera y la inscripción automática fortalecerá la capacidad de los estadounidenses para ahorrar e invertir para su jubilación.»

Steve Bartlett, ex congresista estadounidense

Luego está el problema de cómo financiar esos sistemas a largo plazo. Los fondos de la mayoría de sistemas de seguridad social provienen del presupuesto actual del gobierno: son sistemas de reparto en los que los contribuyentes financian hoy las pensiones de quienes están actualmente jubilados, no sus propias pensiones futuras. Este sistema funcionó de forma excelente en los años de la posguerra: el aumento de población provocado por la explosión de natalidad de finales de los años cuarenta y la década de 1950 (el denominado «baby boom») hizo que hubiera abundantes trabajadores jóvenes pagando sus impuestos y contribuyendo a la hucha a lo largo de las décadas de 1960, 1970 y 1980. Sin embargo, desde entonces la tasa de fertilidad ha disminuido significativamente, y varios países, entre los que se encuentran Estados Unidos, Reino Unido, Japón y gran parte de Europa, saben que les aguarda una factura gigantesca en el futuro.

El problema es especialmente grave en Estados Unidos, cuyo sistema incluye una pensión estatal para todos los trabajadores (la «seguridad social»), el Medicare (seguro médico gratuito para los ancianos) y varios otros programas, como el Medicaid (cobertura sanitaria para los pobres) y el subsidio de desempleo temporal. Todo este sistema se enfrenta a una crisis importantísima con la jubilación de los nacidos durante el «baby boom», una generación de pensionados que vivirá más y exigirá más atención médica que nunca en la historia: se calcula que para 2050 la población estadounidense mayor de sesenta y cinco años habrá pasado del 12 por 100 a casi el 21 por 100.

Soluciones para la crisis de las pensiones y la seguridad social

1. Permitir que más inmigrantes lleguen y trabajen en el país. Esto aumentaría las dimensiones de la población activa (y, además, muchos de ellos se jubilarían en sus propios países).

2. Aumentar los impuestos de los contribuyentes futuros para ayudar a pagar la cuenta, lo que implica aceptar que, como consecuencia, el crecimiento económico sea menor.

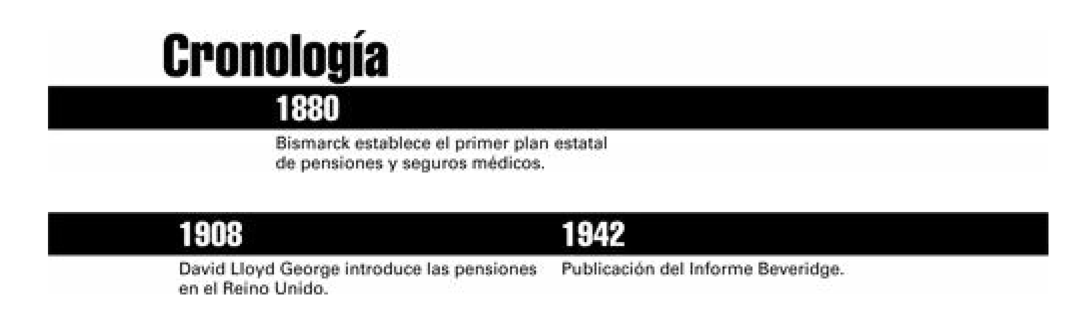
3. Obligar a los pensionistas a trabajar más tiempo o, en su defecto, aceptar pagos más bajos.

4. Descartar los actuales sistemas de reparto para favorecer programas en los que los ciudadanos contribuyan con cierta cantidad a un fondo cada mes. Ésta es una dirección que ya están considerando muchos gobiernos, incluido el británico. No obstante, es muy

probable que las reformas lleguen demasiado tarde para impedir que las finanzas públicas se vean sometidas a incómodas restricciones en los próximos años.

El futuro del bienestar. Según los economistas especializados en el estudio de cómo las decisiones de una generación pueden afectar a la siguiente, los costes del estado del bienestar en los próximos años indican que Estados Unidos se dirige hacia, según la mayoría de definiciones del término, la bancarrota absoluta. Predicciones similares se han hecho para el caso de Japón, donde más del 21 por 100 de la población ya supera los sesenta y cinco años de edad y se calcula que su proporción igualará la de la población activa para el año 2044. Hay pruebas de que las tasas de fertilidad han empezado a aumentar ligeramente en Estados Unidos y el Reino Unido, en el primer caso, gracias en buena parte a la fecundidad de los inmigrantes mexicanos, y en el segundo, a una superabundancia de embarazos adolescentes. Sin embargo, resulta poco probable que esto salve a cualquiera de los dos países de una sacudida que es inminente.

La dolorosa verdad es que las alternativas son dos: o los pensionistas aceptan desembolsos menos generosos o se obliga a los ciudadanos a pagar más impuestos. Se trata de un dilema que dominará la política y la economía durante algunas décadas.



La idea en síntesis: cuidaos de prometer dinero que no podréis pagar

33 Los mercados monetarios

En un edificio de oficinas anodino en algún lugar de los Docklands londinenses, un pequeño grupo de personas se encargan de producir el que quizá sea uno de los números más importantes del mundo. Esa cifra, que se fija todos los días a las once en punto de la mañana, tiene una repercusión enorme en el mundo entero: enviará gente a la bancarrota y convertirá a otros en millonarios. Estamos hablando de algo que forma parte de los cimientos mismos del capitalismo, pese a lo cual pocas personas fuera de los mercados financieros saben algo al respecto. Se trata del Libor (un acrónimo de London Interbank Offered Rate).

El tipo Libor, que gestiona la Asociación Británica de Banqueros, constituye el eje de uno de los sectores clave de la economía mundial: los mercados monetarios. Es aquí donde las compañías prestan y piden prestado a corto plazo, en otras palabras, sin tener que emitir bonos o acciones (véase el capítulo 27). Estos mercados son el sistema nervioso central de las finanzas mundiales y cuando fallan, como sucede en ocasiones, pueden causar una conmoción en toda la economía.

En tiempos normales, el Libor simplemente refleja la tasa a la que los bancos están dispuestos a prestarse dinero unos a otros a corto plazo. Este préstamo (que a menudo se conoce como «préstamo interbancario») carece de respaldo: se parece más a un descubierto bancario o a una tarjeta de crédito que a una hipoteca, y es esencial para el funcionamiento de los bancos. Todos los días, el balance de los bancos cambia de forma significativa a medida que sus clientes realizan ingresos y retiradas y obtienen préstamos o los pagan, y por tanto la capacidad de prestarse dinero unos a otros con rapidez es esencial para mantenerse a flote.

El poder del Libor

Los mercados monetarios mayoristas se han vuelto tan poderosos y amplios que los tipos Libor (que se fijan para las principales divisas del mundo, incluidas el dólar, el euro y la libra esterlina) se emplean en contratos por valor de cerca de trescientos billones de dólares, el equivalente a cuarenta y cinco mil dólares por cada ser humano del planeta. Cuando se habla de tipos de interés, la mayoría de las personas piensa en el tipo oficial estipulado por bancos centrales como la Reserva Federal o el Banco de Inglaterra. En realidad, el Libor

es un indicador muchísimo mejor del coste real del crédito en la economía en general.

La forma en que los bancos funcionan ha experimentado varias transformaciones a lo largo de las últimas décadas. Tradicionalmente, los bancos derivaban sus ganancias de recibir el dinero de sus clientes en forma de ahorro y prestarlo a otros clientes en forma de hipotecas y otros tipos de préstamos (véase el capítulo 28). Esto significaba, por un lado, que, como intenta explicar George Bailey, el personaje interpretado por James Stewart en *¡Qué bello es vivir!*, a los depositantes que de forma frenética han corrido a retirar su dinero, los bancos tenían un vínculo directo (y con frecuencia personal) con sus clientes. Por otro, este modus operandi no proporcionaba a los bancos tantas oportunidades de crecimiento como sus dueños deseaban, pues había normas que establecían cuánto dinero se les permitía prestar en relación a su tamaño. Esto, a su vez, hacía que los tipos de interés de las hipotecas que concedían no fueran bajos.

El ascenso de la titulización. Muchos de estos bancos, o instituciones hipotecarias, estaban organizados como mutualidades, esto es, eran propiedad no de unos accionistas externos sino de sus clientes. En el Reino Unido, estas sociedades especializadas en la concesión de hipotecas se denominaban *building societies*, y entre ellas estaban compañías como Nationwide y Northern Rock.

Sin embargo, en las décadas de 1970 y 1980, cuando la demanda de vivienda en propiedad creció (véase el capítulo 37) y los bancos se dieron cuenta de que sería difícil satisfacerla sin aumentar la cantidad de dinero que tenían para prestar, se optó por un sistema alternativo.

En lugar de prestar dinero a partir exclusivamente de los depósitos de sus clientes, empezaron a empaquetar la deuda hipotecaria que emitían y venderla a otros inversores. El proceso se conoce como *titulización* (porque convierte deuda en valores negociables en el mercado como los bonos, las opciones o las acciones) y funcionó muy bien durante algún tiempo. Al sacar la deuda hipotecaria de sus libros, los bancos tuvieron la capacidad de conceder más hipotecas y por mayor valor sin verse limitados por su tamaño. Los inversores de todo el mundo se peleaban por comprar los títulos, seducidos por los sustanciosos beneficios que pagaban y las valoraciones de las agencias de calificación de riesgo, que aseguraban ser inversiones fiables.

Con el paso del tiempo, los bancos se volvieron cada vez más sofisticados a la hora de crear estos títulos. No sólo reunían las hipotecas en paquetes, sino que dividían los títulos resultantes para volverlos a empaquetar en instrumentos conocidos como CDO (obligaciones de deuda colateralizada, por sus siglas en inglés) y versiones más complejas como los CDO^2 (al cuadrado, divididos efectivamente dos veces) y los CDO^3 (al cubo).

La teoría que sustentaba semejantes prácticas parecía bastante sensata. Anteriormente, si alguien dejaba de pagar su hipoteca, el principal afectado era el banco; la titulización prometía difundir el riesgo a través del sistema financiero a aquéllos más dispuestos a aceptarlo. El problema, sin embargo, es que al eliminar la relación personal entre el prestatario y el prestamista (un proceso denominado *desintermediación*), se multiplican enormemente las probabilidades de que quienes terminan comprando el paquete de deuda (ya se trate de un inversor japonés o un fondo de pensiones europeo) no sepan en realidad qué riesgos están corriendo. Lo único que pueden hacer es confiar en las calificaciones de agencias como Standard & Poor's, Fitch, Moody's, etc.

Esta desconexión fue una de las principales causas de la crisis financiera de finales de la última década, pues los inversores no eran plenamente conscientes de las dimensiones del riesgo que estaban corriendo al comprar unos paquetes de deuda de una complejidad tan inmensa. Dado que los bancos estaban prestando muchísimo más dinero del que tenían en depósitos, desarrollaron un déficit en sus cuentas (un agujero al que se conoce comúnmente como «déficit de financiación») que sólo podían solucionar con una financiación masiva. Como veremos, ésta no llegó.

El día que cambió el mundo. El 9 de agosto de 2007, tanto los mercados interbancarios como los de hipotecas titulizadas se paralizaron repentinamente en todo el mundo. Al darse cuenta de que el mercado inmobiliario de Estados Unidos iba a sufrir un descenso considerable y que, lo que era aún más importante, el sistema financiero occidental estaba endeudado en exceso, los inversores dejaron de comprar títulos (en otras palabras: dejaron de prestar dinero). Fue este momento de susto el que desencadenó la crisis financiera que se produciría a continuación; el momento en que los economistas y financieros, que hasta entonces habían prestado escasa atención a esta compleja parte del sistema, comprendieron su importancia para el buen funcionamiento de la economía mundial.

A uno y otro lado del Atlántico, muchos bancos, incluido el Northern Rock, descubrieron de repente que no podían financiarse en los mercados monetarios mayoristas, lo que les dejaba con un agujero gigantesco en sus cuentas. Aunque la crisis financiera tuvo muchas causas, fue este congelamiento de los mercados financieros el que hizo que los primeros shocks se difundieran por todo el sistema. Apenas un mes después, el Northern Rock se vio obligado a solicitar financiación de emergencia al Banco de Inglaterra, que actuó como prestamista de última instancia. Aunque muchos han dado por sentado que las dificultades del banco se debían específicamente a las hipotecas *subprime* (esto es, los créditos hipotecarios concedidos a personas de mínima solvencia), el verdadero problema del Northern Rock era que dependía completamente de los mercados monetarios mayoristas, donde los tipos Libor se habían disparado, un reflejo de la renuencia de los bancos a prestarse dinero unos a otros.

« No creo que ningún economista ponga en duda que estamos en la peor crisis económica desde la Gran Depresión. La buena noticia es que estamos logrando alcanzar un consenso sobre lo que es necesario hacer.»

Barack Obama

El tipo Libor es sólo un indicador que muestra lo que, en teoría, los bancos estarían dispuestos a cobrarse los unos a los otros. En este caso, lo que ocurría era que no se estaban produciendo préstamos de ningún tipo. Los bancos centrales se vieron obligados a intervenir e inyectar dinero directamente en los mercados y los bancos. ¡Los mercados monetarios se habían secado!

Cronología

Década de 1970 Comienzos de la titulización.	**1984** La Asociación Británica de Banqueros crea el Libor.
Décadas de 1980 y 1990 Los bancos se expanden con rapidez en todo el mundo.	**2007** Los mercados interbancarios se paralizan.

La idea en síntesis: los mercados monetarios mantienen en marcha el mundo financiero

34 Las burbujas

Exuberancia irracional: dos palabras ordinarias, pero cuando se las pone una al lado de la otra tienen fuerza suficiente para hacer que los mercados del mundo entero caigan en picado. Cuando en 1996, Alan Greenspan, entonces presidente de la Reserva Federal, advirtió de que era posible que esto fuera lo que los mercados estaban experimentando, causó un descenso considerable de los precios de las acciones pues obligó a los inversores a cuestionarse si estaban atrapados en una burbuja.

Greenspan había comprendido que los precios de las acciones de las empresas tecnológicas estaban aumentando mucho más rápido de lo que cabría esperar. Las personas se estaban dejando llevar y permitiendo que la excitación en torno al auge de Internet las empujara a comprar acciones por bastante más de lo que razonablemente valían. El resultado, en los primeros días de la burbuja punto com, fue que el precio de las acciones se disparó. La advertencia de Greenspan hizo que el índice Dow Jones cayera ciento cuarenta y cinco puntos, pero luego los inversores recuperaron la confianza y la mantuvieron hasta la llegada del nuevo milenio.

Este episodio de «exuberancia irracional» ilustra dos aspectos clave acerca de los mercados financieros y las burbujas: primero, es extremadamente difícil identificar una burbuja, y más difícil todavía calcular cuán cerca está de estallar; segundo, no siempre es sencillo poner bajo control una burbuja.

Identificar burbujas. Las burbujas económicas se producen cuando el entusiasmo de los especuladores y los inversores acerca de un valor en particular hace que su precio aumente más de lo que debería. Por supuesto, el precio «correcto» sigue siendo una cuestión subjetiva, y ello explica el problema. Incluso en 2000, cuando el precio de las acciones de las empresas vinculadas a Internet había alcanzado alturas de vértigo, eran muchos los analistas y expertos que aseguraban que su valor era justo. Lo mismo puede decirse de los precios de la vivienda en Estados Unidos y el Reino Unido en 2006, antes de que empezaran a venirse abajo durante la crisis económica posterior.

«Sólo podemos tomar nuestras [decisiones de inversión] impulsados por el estado anímico, un afán espontáneo de actuar en lugar de permanecer inactivos.»

John Maynard Keynes

Las burbujas no son en absoluto un fenómeno nuevo. Se han producido desde los orígenes de los mercados: desde la Holanda del siglo XVII, cuando los inversores se lanzaron sin pensar a comprar tulipanes, y las burbujas de las Compañía de los Mares del Sur y la Compañía del Mississippi del siglo XVIII (relacionadas con los beneficios que podían obtenerse de las colonias europeas), hasta las varias fiebres inmobiliarias del siglo XX.

Ahora bien, aunque a posteriori resultaba evidente que se trataba de burbujas, identificarlas con antelación era difícil. Los precios pueden subir por lo que los economistas denominan razones «fundamentales». Los precios de la vivienda, por ejemplo, pueden aumentar porque más personas quieren vivir en cierto país o región (en otras palabras, porque hay un incremento de la demanda) o porque la cantidad de viviendas de nueva construcción se reduce (en otras palabras, porque hay una limitación de la oferta).

Ir contracorriente. Muchos economistas expertos, incluido Alan Greenspan, han sostenido que los políticos y legisladores no deberían intentar contener las burbujas («ir contracorriente» con medidas obvias como el aumento de los tipos de interés o la aprobación de nuevas regulaciones) sino concentrarse en limpiar el estropicio que dejan cuando por fin explotan. Las razones que sustentan esta recomendación son dos. En primer lugar, es difícil determinar si el aumento de los precios es un síntoma de una burbuja o una manifestación benigna de crecimiento económico. En segundo lugar, es probable que el uso de herramientas económicas contundentes como los tipos de interés y las regulaciones produzcan daños colaterales en otras partes de la economía.

Bucles de retroalimentación

Tanto el crecimiento como el estallido de una burbuja afectan a la economía en su conjunto a través de, respectivamente, un círculo virtuoso o vicioso o, en términos económicos, un bucle de retroalimentación positiva o negativa. A medida que los precios aumentan, la gente se siente más rica, lo que hace que gaste más, lo que a su vez fomenta el avance de la economía. En cambio, cuando los precios caen, la gente gasta menos, lo que hace que los precios caigan aún más y los bancos presten menos dinero. Durante la crisis financiera de 2008, se desarrolló un proceso de retroalimentación negativa en el que los bancos dejaron de prestar libremente a sus clientes, lo que hizo que la gente recortara su gasto, lo que sólo sirvió para reforzar la renuencia de los bancos a conceder créditos. Estos bucles son el fenómeno económico más peligroso de todos, pues una vez que empiezan resulta

muy difícil detenerlos tanto para los bancos centrales como para los políticos.

De hecho, hay quienes afirman que las burbujas constituyen una parte integral de una economía que funcione bien, pues fomentan una inversión a gran escala que no se produciría sin ellas. Por ejemplo, el auge de las empresas punto com a finales de la década de 1990 desencadenó una carrera por tender cables de fibra óptica por todo el mundo. El resultado fue una red internacional de mucha mayor capacidad que la que se necesitaba en ese momento. Muchas de las firmas involucradas quebraron, pero el aumento del ancho de banda fue en parte responsable del crecimiento económico en los años posteriores al estallido de la burbuja, pues redujo el precio de las comunicaciones internacionales. De forma similar, algunos argumentan que la explosión de una burbuja permite a la economía deshacerse de sus negocios menos prósperos a través de un proceso de destrucción creativa (véase el capítulo 36).

El daño hecho. Sin embargo, tales argumentos pueden parecer cuestionables cuando una economía acaba de sufrir el estallido de una burbuja. La recesión que se produce a continuación puede ser enormemente dañina. Cuando los bancos empiezan a racionar el crédito, por ejemplo, incluso transacciones financieras sencillas pueden volverse mucho más costosas (véase el capítulo 35). Basta mirar lo que ocurrió durante la Gran Depresión después de la quiebra de Wall Street en 1929 para comprender cuán graves pueden ser a largo plazo las implicaciones económicas del estallido de una burbuja.

Algunos aseguran que con el cebo del dinero fácil las burbujas económicas distraen a la gente de aquello en lo que deberían estar invirtiendo. En términos económicos, fomentan una distribución equivocada de recursos que estarían mejor empleados en otro lugar. Por ejemplo, los inversores pueden comprar viviendas en la creencia de que su valor se incrementará, en lugar de gastar su dinero en acciones o depósitos de ahorro.

Mitigar el ciclo. Hay varias formas por las que quienes están a cargo de una economía pueden prevenir el desarrollo de burbujas. La primera herramienta a su disposición es sencillamente señalar, a través de un discurso o alguna otra forma de anuncio público, que existe la preocupación de que se esté formando una burbuja (en lo posible indicando también qué medidas se adoptarán para prevenirla). Sin embargo, como demostró el descalabro de las punto com, esto no garantiza que la burbuja no siga hinchándose. La segunda opción es subir los tipos de interés, lo que puede frenar el crecimiento de la burbuja, pero a costa de desacelerar el crecimiento de otras partes de la economía. Una tercera idea es regular a los bancos de forma más rigurosa, con el fin de garantizar que no presten efectivo con demasiada generosidad en los buenos tiempos y que luego, tras el estallido de la burbuja, no cierren el grifo. Tales medidas se conocen como *anticíclicas*, pues su meta es

prevenir que la economía vaya del auge a la crisis (y son lo contrario, por tanto, de las políticas *procíclicas*, que fomentan las burbujas y las dolorosas recesiones que las siguen).

Tras la crisis de 2008, los bancos centrales se comprometieron a hacer más para «ir contracorriente» y prevenir el surgimiento de nuevas burbujas inmobiliarias, como había ocurrido con consecuencias tan desastrosas durante esa década. Sin embargo, los economistas están cada vez más convencidos de que las burbujas son un aspecto inevitable del crecimiento económico. Dado que los seres humanos difícilmente dejaremos de ser criaturas irracionales e impredecibles, es probable que las burbujas sean un elemento permanente de la vida económica.

Cronología

1637	1720	1840
Burbuja de los tulipanes en Holanda.	Burbujas de la Compañía de los Mares del Sur y de la Compañía del Mississippi.	Fiebre de la inversión en ferrocarriles.

1926	1989	2001	2006-2008
Crac inmobiliario de Florida.	Estalla la burbuja inmobiliaria británica.	Estalla la burbuja punto com.	Estallido de las burbujas inmobiliarias de Estados Unidos, Reino Unido y buena parte del mundo occidental.

La idea en síntesis: los seres humanos son adictos a las burbujas

35 Las crisis crediticias

$$C = SN(d_1) - Le^{-rT}N(d_1 - \sigma\sqrt{T})$$

Acaso no lo parezca, pero ésta es la ecuación más peligrosa desde $E=mc^2$. Así como la fórmula de Albert Einstein llegado el momento condujo a Hiroshima y Nagasaki, esta otra ha tenido el impacto financiero de una bomba nuclear. Contribuyó a los auges y crisis del mercado de valores, a una sucesión de crisis financieras y a recesiones económicas que privaron a millones de personas de una enorme porción de sus medios de subsistencia. Se trata de la fórmula Black-Scholes, y en el corazón de su historia se encuentra la pregunta más importante de todas: ¿pueden los seres humanos aprender de sus errores?

En términos muy generales, hay dos escuelas de pensamiento sobre la forma en que se comportan los mercados financieros. Una es que los seres humanos oscilan de un estado de miedo a uno de codicia y que los mercados pueden volverse obsesivos y, en circunstancias extremas, básicamente irracionales. Su conclusión es que siempre iremos de una burbuja a otra. Ésta es la teoría de los ciclos de crédito. Cuando los tiempos son buenos, el dinero es barato y abundante, pero algunas veces esos momentos se ven interrumpidos por una crisis crediticia: los bancos sencillamente dejan de prestar, lo que ocasiona prácticamente una parálisis de la vida económica.

La otra teoría es que, con el tiempo, los mercados se autocorrigen, lo que gradualmente los hace más eficaces y menos propensos a las neurosis, razón por la cual llegado el momento las crisis y las contracciones se convertirán en cosa del pasado. La teoría se sostiene en la creencia de que, a largo plazo, los seres humanos pueden mejorar. La ecuación maravilla diseñada por Myron Scholes y Fischer Black sustentaba esa tesis.

Los cisnes negros

Un «cisne negro» es un acontecimiento inesperado que fuerza a las personas a revisar sus preconcepciones acerca del mundo. El término, popularizado por el escritor y en otra época operador de bolsa Nassim Taleb, se deriva del supuesto, vigente en la Europa del siglo XVII, de que todos los cisnes eran blancos, una noción que se revelaría falsa tras el descubrimiento de cisnes negros en Australia.

En los mercados financieros, un cisne negro es un acontecimiento aleatorio e inesperado que hace que los mercados caigan en picado o se disparen. Dos de esos momentos, explica Taleb, serían la llegada de Internet y la decisión del gobierno ruso de suspender el pago de su deuda en 1998. Lo primero condujo al auge de las empresas punto com, lo segundo a una importante crisis de la deuda y al derrumbamiento de Long-Term Capital Management, uno de los fondos de cobertura más grandes del mundo. Otro ejemplo lo constituyen los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001.

La ecuación Black-Scholes hizo lo que parecía imposible. A primera vista, era sencillamente un medio de calcular cómo debe valorarse una opción en los mercados de derivados (véase el capítulo 30). Sin embargo, las implicaciones eran asombrosas. Se trataba de una fórmula matemática que aparentemente eliminaba el riesgo de la inversión en los mercados. Al seguir la ecuación, se decía, los inversores podían evitar perder millones vendiendo acciones en corto (en otras palabras, apostando por su inminente caída) cuando los precios se estaban hundiendo. La fórmula fue adoptada por prácticamente todos los inversores importantes del mundo y fue premiada con el Nobel de Economía en 1997. Por desgracia, cuando las cosas se pusieron difíciles, no funcionó. En una situación en la que los precios estaban cayendo con tanta rapidez que no había compradores para un valor, acción o inversión particular, la ecuación se vino abajo con toda su lógica.

El problema de la fórmula (y lo mismo puede decirse acerca de todas las teorías económicas) es que desde el amanecer de los tiempos los mercados se han comportado de forma irracional, al punto de que los auges y las crisis parecen un componente inevitable del capitalismo de mercado (véase el capítulo 31).

Las etapas del auge a la crisis. Los mercados financieros son absolutamente esenciales para la buena salud de las economías, pues sin un acceso fácil al crédito (o, para llamarlo por su otro nombre, la deuda) las empresas y los individuos no pueden invertir en su futuro. Cuando el dinero disponible para prestar escasea, la crisis crediticia resultante puede conducir a una recesión o, lo que es todavía peor, a la deflación y la depresión, a medida que la gente deja de invertir y crear riqueza. Por tanto, entender cómo un mercado financiero pasa de la codicia al miedo es fundamental para entender cómo funciona la economía moderna.

«Mientras haya música, tienes que levantarte y bailar. Todavía estamos bailando.»

Chuck Prince, presidente ejecutivo de Citigroup hasta 2007

Según la descripción del economista Hyman Minsky, los mercados financieros pasan por cinco etapas desde el auge hasta la crisis:

1. **Desplazamiento**. Ocurre algo que cambia la percepción que los inversores tienen de los mercados. A finales de la década de 1990 fue Internet, cuyo potencial para producir dinero parecía casi ilimitado (hasta la quiebra de las punto com). A comienzos del nuevo milenio, fue una combinación de tipos de interés bajos y poca inflación, algo que animó a muchísimas personas a endeudarse más e invertir en la compra de vivienda.
2. **Auge**. Las esperanzas de los inversores acerca de los beneficios de este desplazamiento (al que a menudo se califica de «nuevo paradigma») parecen rendir frutos. A finales de la década de 1990, por ejemplo, quienes compraron acciones de empresas vinculadas a Internet vieron multiplicarse el valor de su inversión, mientras que a comienzos de la última década los precios de la vivienda se dispararon gracias a los bajos tipos de interés y la creencia de que los bancos habían descubierto un nuevo modelo, a prueba de riesgos, de financiación hipotecaria.
3. **Euforia**. El entusiasmo arraiga y los bancos prestan cada vez más dinero buscando aumentar sus beneficios. Con frecuencia inventan nuevos instrumentos financieros para facilitar esta labor. En la década de 1980, la innovación fueron los bonos basura (bonos de dudosa calidad); a comienzos del siglo XXI, fue la titulización de las hipotecas y otras formas de deuda. Todo el mundo, desde el inversor aplicado al conductor de taxi, se zambulle en el mercado.
4. **Recogida de beneficios**. Los inversores inteligentes comprenden repentinamente que los buenos tiempos no pueden prolongarse para siempre, así que empiezan a vender sus inversiones. A medida que venden, los precios empiezan a caer por primera vez.
5. **Pánico**. Con los precios cayendo, el miedo se propaga. La gente corre en masa a vender sus inversiones, y los precios experimentan una caída brusca. Los bancos dejan de prestar dinero a todas las personas, la única excepción son los más solventes.

«El mercado puede mantenerse irracional más tiempo de lo que uno puede mantenerse solvente.»

John Maynard Keynes

Estas cinco etapas se han repetido una y otra vez a lo largo de la historia, aunque

en cada ocasión el desplazamiento original y los detalles particulares del auge sin duda difieren. En cierto sentido, es como si la historia de verdad se repitiera: lo que sucede es que siempre se camufla hasta resultar casi irreconocible. Ahora bien, el problema es que cuando un mercado entra en pánico, la consecuencia es a menudo una crisis de liquidez.

El momento de Minsky. Durante la fase de pánico, los precios pueden descender tanto y de forma tan veloz que el valor de los activos en cuestión (por ejemplo, la vivienda) se sitúa por debajo de la cantidad de deuda que la gente ha asumido para comprarlos inicialmente. Los bancos empiezan a exigir el pago de sus créditos, pero como ahora es difícil vender los valores especulativos, los inversores tienen que venderlos por debajo de su precio, o encontrar alguna otra cosa que vender. En uno u otro caso, el resultado es que los precios caen todavía más. A este círculo vicioso se le denomina en ocasiones un «momento de Minsky».

Semejante comportamiento (el pánico y la manía) parece irracional, y dado que la economía convencional se ocupa muy poco de cuestiones irracionales, a menudo se ha demorado en diagnosticar burbujas y crisis inminentes, que sólo advierte cuando es demasiado tarde. La fórmula Black-Scholes se fundaba en la idea de que siempre habría demanda para una acción o inversión particular siempre que el precio bajara hasta situarse en un nivel atractivo, pero falló al no tener en cuenta el comportamiento irracional que se produce durante una crisis. Como tantos otros modelos y ecuaciones sofisticados, reforzaba la idea de que de algún modo podemos escapar del riesgo. Un engaño: el mundo financiero siempre ha sido un lugar peligroso.



La idea en síntesis: las economías se paralizan cuando el crédito se agota

36 La destrucción creativa

Es de sobra conocido que la teoría de la evolución de Charles Darwin fue un hallazgo revolucionario de enorme importancia científica que se sitúa al nivel del descubrimiento de la gravedad y las leyes de la mecánica de Newton o el heliocentrismo de Copérnico. Pocos saben, en cambio, que Darwin nunca hubiera alcanzado esta comprensión de no ser por la economía.

En 1838, Darwin, inspirado por los escritos de Thomas Malthus (véase el capítulo 3), imaginó un mundo en el que los ejemplares más aptos sobrevivían y podían evolucionar en especies nuevas, más sofisticadas y mejores. «Tenía por fin», escribió, «una teoría por la cual trabajar.» Y cuando se las observa con atención, las fuerzas que dan forma al mundo natural y a la economía del libre mercado se revelan asombrosamente similares.

La ley de la selva económica. Como la naturaleza, los mercados libres pueden ser desagradables, y en ocasiones hacen fracasar a individuos por lo demás talentosos y meritorios. Para empezar, son inclementes: una buena idea que no triunfa puede conducirnos a la bancarrota; hacer una mala inversión puede hacernos perder todo. Sin embargo, de acuerdo con la ley de la destrucción creativa, tales fallos pueden, en última instancia, estar al servicio de la construcción de compañías más sólidas, economías más fuertes y sociedades más ricas porque eliminan lo viejo, ineficaz y poco competitivo para favorecer lo nuevo, lo vibrante y lo fuerte.

Propuesta por un grupo de economistas austriacos en el siglo XX, la ley de la destrucción creativa es una extensión de las reglas de la oferta y la demanda expuestas por Adam Smith, pero va un paso más allá. Afirma que una recesión o una contracción económica, en la que el desempleo aumenta y los beneficios de las compañías caen, puede, por paradójico que parezca, ser positiva para la economía a largo plazo.

Quien con más vigor defendió esta tesis fue Joseph Schumpeter, un economista austriaco que emigró a Estados Unidos para escapar de la persecución nazi. Su afirmación de que no había que evitar las recesiones fue tan polémica en su época como lo es en la actualidad. La doctrina que defendía la mayoría de los economistas

en ese tiempo (y la mayoría de los políticos hasta hoy) era que los gobiernos debían hacer todo lo que fuera posible para evitar las recesiones y, en particular, las depresiones. John Maynard Keynes, en especial, sostenía que éstas causaban daños colaterales tan significativos en términos de desempleo y pérdida de la confianza que había que atacarlas con todos los medios a disposición del gobierno, desde el recorte de los tipos de interés hasta el uso de fondos públicos para estimular la economía.

La mayoría de los economistas, por regla general, confía en complejos modelos informáticos que dan por sentado que la competencia es perfecta y la oferta y la demanda se mantienen más o menos estáticas a lo largo del tiempo. Schumpeter, sin embargo, sostenía que esos modelos guardaban escasa similitud con las condiciones volátiles en las que las sociedades se forjaban.

Lejos de haber sido invalidada, la tesis de Schumpeter ha mantenido su fortaleza. De hecho, según los destacados economistas Brad DeLong y Larry Summers, es posible que de la misma forma que Keynes fue el economista más importante del siglo XX, Schumpeter se revele como el más importante del siglo XXI.

Renacer a través de la recesión. En lugar de avanzar a un ritmo constante, las economías tienden a sufrir ciclos de auge y crisis (véase el capítulo 31). Durante un período de auge, en el que los consumidores gastan más de lo habitual y, con frecuencia, solicitan más créditos, hacer dinero resulta comparativamente fácil para las empresas. Schumpeter sostuvo que un resultado de esto es la aparición de empresas ineficientes que en tiempos menos favorables ni siquiera habrían podido crearse.

«El proceso de mutación industrial […] revoluciona incesantemente la estructura económica desde dentro, destruyendo sin cesar la vieja y creando sin cesar una nueva […] Este proceso de destrucción creativa es el hecho esencial del capitalismo.»

Joseph Schumpeter

JOSEPH SCHUMPETER (1883-1950)

Schumpeter era originario de lo que en la actualidad es la República Checa, pero se trasladó a Viena cuando su madre volvió a casarse. En la capital austriaca, su aristocrático padrastro le ayudó a ingresar en los colegios de la élite, donde pronto destacó como un estudiante brillante. De hecho, no mucho después emprendió una carrera particularmente ilustre: primero como profesor de economía y gobierno en varias universidades, y luego, tras la primera guerra mundial, como ministro de Finanzas de Austria, para finalmente convertirse en presidente del Banco Biederman en 1920. Sin embargo, la quiebra del banco en 1924 dejó a Schumpeter en la bancarrota y le obligó a volver a la academia. El ascenso del nazismo en la década de 1930 lo llevó a trasladarse a

Estados Unidos, donde se le reconoció con rapidez como un intelectual de primer nivel. Pasó el resto de su carrera en Harvard, donde se convirtió en una especie de figura de culto para estudiantes y profesores por igual. En la década de 1940 se había convertido en uno de los economistas más reconocidos del país y en 1948 fue nombrado presidente de la Asociación Económica Americana.

Por el contrario, cuando la economía se contrae y la gente gasta menos, las compañías ineficientes van a la quiebra. Aunque esto es doloroso a corto plazo, también obliga a los inversores a poner su dinero en otras partes de la economía, más atractivas. Esto, a su vez, estimula la tasa de crecimiento potencial de la economía en los años por venir. Schumpeter y su colega austriaco Friedrich Hayek (véase el capítulo 12) argumentaron entonces que los gobiernos no debían realizar grandes recortes de los tipos de interés para prevenir las recesiones. En lugar de ello, sostuvieron que quienes habían hecho inversiones improductivas durante el período de auge debían sufrir las consecuencias, pues de no ser así los mismos errores volverían a cometerse invariablemente en el futuro.

Esta lógica se aplica tanto a industrias enteras como a las empresas consideradas de forma individual. Por ejemplo, en años recientes, la difícil situación provocada por la competencia extranjera ha obligado a la industria manufacturera de Estados Unidos y Europa a contraerse y modernizarse, al tiempo que ha eliminado a las empresas ineficientes.

La supervivencia del más apto. La teoría se puso en práctica durante la Gran Depresión de la década de 1930, cuando las autoridades estadounidenses permitieron que miles de bancos se derrumbaran con la esperanza de asistir a una recuperación catártica. El secretario de Tesoro de la época, Andrew Mellon, instó a los inversores a «liquidar mano de obra, liquidar acciones, liquidar agricultores y liquidar propiedades inmobiliarias. Eso purgará el sistema de toda podredumbre». En los años siguientes, la economía perdió una tercera parte de su riqueza y la plena recuperación tardó decenios. Resulta difícil ver en ello una destrucción de tipo creativo y la idea, en consecuencia, perdió el favor del que gozaba, lo que no es para nada sorprendente. El escepticismo acerca de la propuesta se ha visto reforzado recientemente debido a los estudios que demuestran que las empresas tienden a reestructurarse y modernizarse más durante un período de auge que en tiempos de crisis.

No obstante, Schumpeter y Hayek argumentaron que hay una importante diferencia entre una recesión superficial y una depresión completa, un fenómeno que dura años y causa daños irreparables. Además, para que la regla de la destrucción creativa funcione, las economías deben ser lo bastante flexibles para poder hacer frente a los altibajos causados por las recesiones. En muchas economías europeas con mercados laborales de regulación estricta y las empresas con dificultades para contratar y despedir, aquellos que han perdido sus empleos durante una recesión

pueden tener más dificultades de las normales para encontrar de nuevo empleo. En tales casos, las recesiones pueden tener un coste permanente que sobrepase los beneficios a largo plazo que promete la teoría de la destrucción creativa.

«**En la sociedad capitalista el progreso económico significa agitación.**»

Joseph Schumpeter

El mensaje que ha perdurado es que de las cenizas de una crisis económica puede surgir una economía más fuerte y saludable. De las que en 1912 eran las cien compañías más grandes del mundo, sólo diecinueve permanecían en la lista en 1995, y prácticamente la mitad han desaparecido, quebrado o sido absorbidas. Sin embargo, es precisamente debido a la destrucción creativa que la economía ha crecido de forma tan próspera en ese período. Las investigaciones demuestran que la mayoría de las recesiones de la historia de Estados Unidos han tendido más a mejorar la productividad que a reducirla. Por tanto, de la misma forma que la evolución con el tiempo deja a las especies mejor equipadas para adaptarse a su entorno, la destrucción creativa ha creado economías con un mejor funcionamiento.



La idea en síntesis: las compañías deben adaptarse o morir

37 La casa propia y los precios de la vivienda

Para la mayoría de las personas, nuestro hogar es nuestro mayor activo y nuestra posesión más valiosa. Con el fin de comprar una vivienda, hemos pedido prestado más dinero que en cualquier otra circunstancia, y contratado un crédito que durará toda una generación. Y si somos lo bastante desafortunados como para comprarla en el momento equivocado, hay muchas probabilidades de que nos arruine.

Desde los primeros años del siglo XX, la compra de casa propia ha sido una obsesión importante para quienes viven en las economías ricas. En muchas partes del mundo occidental, las personas con vivienda en propiedad han pasado de menos de un cuarto a casi tres cuartos de la población total. Sin embargo, este auge contribuyó a desencadenar la crisis financiera de finales de la última década y la vivienda en propiedad como ideal universal está siendo sometida a un importante examen.

Un activo nada normal y corriente. En términos económicos puros, los bienes inmobiliarios son un tipo de activo. En este sentido, son relativamente fáciles de comprar y vender y poseen un valor que tiende a subir o bajar con el paso del tiempo. Sin embargo, a diferencia de la mayoría de los demás activos, la propiedad inmobiliaria cumple con una función esencial: es el lugar en el que vivimos.

La conjunción de estos dos factores hace que un auge del precio de la vivienda, y la caída que le sigue posteriormente, tenga efectos de un alcance muchísimo mayor que una caída del mercado de valores o un descenso en el precio de otro tipo de activos.

El que los precios de la vivienda crezcan con rapidez contribuye a aumentar la confianza de los consumidores en la economía. Así, la gente por lo general tiende a gastar más y contraer más deudas, pues sabe que el valor de su vivienda se ha incrementado. Ésta no es sólo una cuestión de confianza: a través de los llamados «préstamos con garantía hipotecaria» los propietarios pueden de hecho obtener créditos amparados en el aumento de valor de sus viviendas.

La otra cara de la moneda es que una caída pronunciada de los precios de la vivienda tiene unos efectos sociales en extremo perjudiciales, que difícilmente pueden compararse con los causados por la caída de cualquier otro tipo de activo.

Cuando el precio de la vivienda de una familia cae tanto que ésta pasa a valer menos que su hipoteca, la familia queda atrapada en lo que se conoce como un «neto patrimonial negativo». Esto no es un gran problema (aunque sin duda socava la confianza) a menos que los propietarios necesiten vender.

Burbujas y crisis. La gente siempre ha sentido que pocas inversiones son tan fiables como la propiedad inmobiliaria, y hay algo de verdad en ello. Desde 1975, los precios de la vivienda en el Reino Unido han aumentado a una media real anual (esto es, descontando la inflación) de algo menos del 3 por 100. No obstante, el comportamiento de los precios de la vivienda depende de un buen número de factores. En primer lugar, el coste de la tierra en la que la propiedad se encuentra. Si la demanda de tierra aumenta (o la oferta de tierra o vivienda disponible se constriñe), el precio de la vivienda sube. De igual forma, si la oferta de viviendas crece de forma repentina, los precios caen.

Robert Schiller, profesor de economía en la Universidad de Yale y un destacado experto en el problema de la vivienda, también señala que los precios tienden a dispararse en áreas en las que existen mayores restricciones a la construcción y la urbanización. Un ejemplo de ello es lo que ocurrió en California y Florida, donde existen restricciones más rigurosas y los precios se dispararon para luego caer en picado.

«Tienes que estar loco o andar buscando publicidad para lanzarte a predecir qué va a ocurrir con los precios de la vivienda.»

Mervyn King, gobernador del Banco de Inglaterra

A largo plazo, la evolución de los precios de la vivienda es normalmente similar al crecimiento de la economía en general, pues es de esperar que los precios de las casas aumenten al mismo ritmo que lo hace la riqueza de una economía en su conjunto.

Sin embargo, es un hecho que en los últimos cincuenta años los precios de la vivienda han sido propensos a sufrir un buen número de auges y crisis que culminaron en la caída de los precios de la vivienda en 2008, cuando tanto en Estados Unidos como en el Reino Unido descendieron a una velocidad desconocida desde la Gran Depresión. ¿Por qué son los precios de la vivienda tan propensos a semejantes sacudidas?

El aumento de la vivienda en propiedad. La principal razón subyacente para la volatilidad experimentada por los precios de la vivienda es que, tanto en Estados Unidos como el Reino Unido, gobiernos sucesivos han tenido como meta explícita aumentar los niveles de propiedad de la vivienda. Para ello basta mirar el caso del

Reino Unido, donde hasta la primera guerra mundial menos de una décima parte de las viviendas eran en propiedad de quien las ocupaba, en comparación con casi un 50 por 100 en Estados Unidos. Esto se debía en parte a que un número muy grande de viviendas era propiedad de los miembros más ricos de la población, que las daban en alquiler, pero también era en parte un fenómeno social. Incluso los hombres jóvenes más ricos preferían alquilar habitaciones (o vivir en pensiones) al trasladarse a Londres que comprar o alquilar sus propias casas.

La situación cambió después de las guerras mundiales, cuando un gobierno tras otro se embarcaron en una política de «hogares para los héroes». Se impusieron controles a los terratenientes y se invirtieron millones de libras en proyectos de construcción de vivienda. Entre tanto, la desigualdad fue reduciéndose, lo que significa que cada vez más y más familias de clase media descubrieron que podían permitirse la compra de una vivienda.

«Yo gané una cantidad tremenda de dinero en el mercado inmobiliario. Prefiero la propiedad inmobiliaria a ir a Wall Street para obtener un 2,8 por 100 de rendimiento. Olvídenlo.»

Ivana Trump

En la década de 1950, la posesión de vivienda en propiedad se convirtió en un objetivo social talismán, junto con la asistencia sanitaria gratuita, la educación universal y un desempleo mínimo. El apogeo se alcanzó con el plan «derecho a comprar» de Margaret Thatcher, que permitió a miles de quienes vivían en viviendas de los ayuntamientos comprar sus hogares.

Todos estos factores contribuyeron a un aumento pronunciado del número de británicos con vivienda propia. Uno tras otro, los gobiernos introdujeron recortes fiscales lucrativos sobre las hipotecas, con el resultado de que la ocupación de viviendas por sus propietarios se disparó hasta alcanzar un máximo histórico del 70 por 100 recientemente.

Un hecho significativo es que, por lo general, los auges y crisis inmobiliarios importantes sólo se desarrollan en países en los que la propiedad de la vivienda está generalizada, de modo que, por ejemplo, países como Alemania o Suiza, donde las personas tienden más a alquilar que a comprar, no han sufrido burbujas de consideración. Sin embargo, esto se debe menos a una arraigada reticencia cultural a la compra de vivienda que a las leyes que hacen que alquilar resulte más atractivo desde un punto de vista financiero.

Niveles de propiedad de la vivienda

España	85 por 100
Irlanda	77 por 100
Noruega	77 por 100
Reino Unido	69 por 100
Estados Unidos	69 por 100
Austria	56 por 100
Francia	55 por 100
Alemania	42 por 100

Peligros económicos. Aunque aumentar los niveles de la propiedad de la vivienda tiene beneficios sociales indudables, la iniciativa no está exenta de problemas económicos. Por ejemplo, anula la denominada mano invisible del capitalismo (véase el capítulo 1). En un mercado que funcione de manera apropiada, cuando los precios aumentan hasta lo que podría considerarse niveles poco razonables las personas dejan de comprar y los precios caen hasta volver a un nivel más sensato. Sin embargo, si los gobiernos ofrecen a los compradores o las compañías que financian sus hipotecas incentivos para comprar (mediante desgravaciones o garantías implícitas de respaldo), las probabilidades de que se forme una burbuja aumentan.

Esto es precisamente lo que ocurrió en los años previos a 2007, cuando los dos gigantes hipotecarios de Estados Unidos, Fannie Mae y Freddie Mac, asumieron riesgos cada vez mayores con sus préstamos. La mayoría de los inversores daba por sentado que si ambos se derrumbaban, el gobierno se encargaría de rescatarlos, y en 2008 se demostró que tenían razón cuando el gobierno se vio obligado a

nacionalizarlos. La cuestión, no obstante, sigue siendo si en el futuro las instituciones hipotecarias de Estados Unidos y el Reino Unido tendrán que arreglárselas sin respaldo gubernamental y si esto significará el fin de las burbujas y crisis inmobiliarias.

Cronología

Décadas de 1920 y 1930	1989
El Reino Unido es testigo de un gran aumento de la construcción de viviendas, después del cual se produce una caída en picado.	El Reino Unido sufre una crisis inmobiliaria que se prolonga durante un lustro y que reduce con un tercio del precio real de la vivienda.

Comienzos del siglo XXI	2007	2008
La vivienda en propiedad llega a niveles de cerca del 70 por 100 en Estados Unidos y el Reino Unido a medida que cada vez más familias compran sus hogares.	Los precios de la vivienda en Estados Unidos caen en todo el país por primera vez desde que se tienen registros.	Crisis de los mercados inmobiliarios de Estados Unidos, el Reino Unido, Australia, Nueva Zelanda, Irlanda y otros países.

La idea en síntesis: los precios de la vivienda pueden tanto bajar como subir

38 El déficit público

Si hay algo que recientemente hemos aprendido, es que los gobiernos cada año piden más y más prestado. Apenas pasa un mes sin que una institución internacional como el Fondo Monetario Internacional (FMI) o la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) adviertan a Estados Unidos y al Reino Unido acerca del lamentable estado de sus finanzas.

Tras la segunda guerra mundial, el gobierno estadounidense ha registrado un *déficit presupuestario* casi todos los años. Y no es el único que lo ha hecho. El Reino Unido también ha tenido una serie de déficits presupuestarios (también conocidos *déficits fiscales*) en los últimos años, con las finanzas públicas cada vez más y más en números rojos.

«Como hemos visto una y otra vez en los países en vías de desarrollo, el endeudamiento y gasto públicos sin control producen hiperinflación y devastación económica. Por tanto los déficits *deben* importar.»

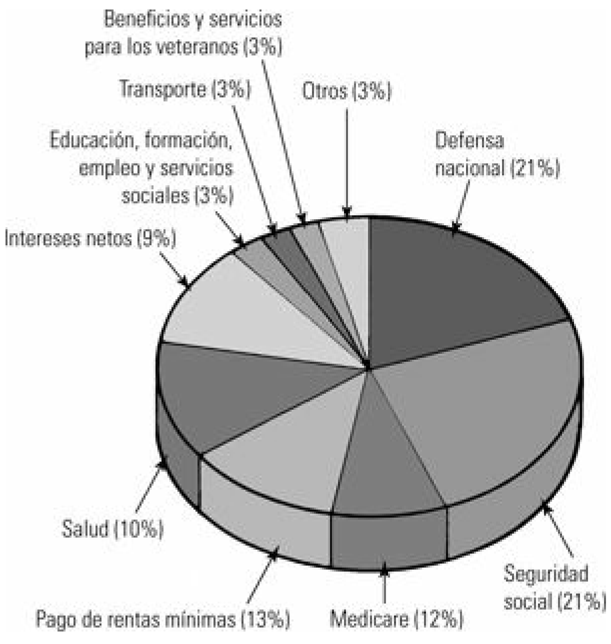
Alan Greenspan, ex presidente de la Reserva Federal

No siempre fue así. Durante la mayor parte de la historia estadounidense (y gran parte de la británica) los gobiernos mantuvieron sus presupuestos equilibrados y sólo cayeron en números rojos en tiempos de guerra o recesión económica. Hay asimismo gobiernos que manejan superávits presupuestarios, como Noruega (debido a sus prodigiosas reservas de petróleo) y Australia (gracias a sus recursos metálicos).

Aunque la cuestión sigue siendo objeto de debate, la mayoría de los economistas creen que la era de los déficits públicos persistentes se inició cuando el Estado comenzó a proporcionar un sistema de seguridad social amplio a sus ciudadanos. Esto implicaba gastar cantidades enormes de dinero en, por ejemplo, servicios sanitarios, seguros de desempleo e instituciones educativas, algo que hasta entonces había estado a cargo del sector privado y las fundaciones y organizaciones de

beneficencia. Del estado de guerra se pasó a estado del bienestar.

¿Adónde va todo el dinero? Un rápido vistazo al presupuesto federal estadounidense para el año 2008 (véase el gráfico de la derecha) muestra que éste se dedica en su mayoría a las que se conocen como partidas preceptivas (en otras palabras, gastos que el gobierno está en la obligación de realizar). Esto incluye la seguridad social (principalmente desembolsos para los ancianos), el pago de renta mínimas (desembolsos a las familias pobres), Medicare y otros programas sanitarios como el Medicaid (respectivamente, gasto público en salud para los ancianos y los pobres) y el pago de los intereses de la deuda que el gobierno ha contraído en años precedentes. De lejos, la defensa se lleva la porción más grande del gasto discrecional del gobierno (salarios de los soldados en servicio activo y equipos, desde portaaviones hasta fusiles). La categoría «otros» incluye el gasto en instituciones federales como el sistema de justicia, las ayudas a la agricultura y la NASA.



Fuente: Office of Management and Budget

El gráfico muestra el gasto del gobierno estadounidense para 2008. El desglose es muy similar en la mayoría de los países occidentales.

Sin embargo, dado que la cantidad que la administración estadounidense gastó en 2008 superó la cantidad que recaudó en impuestos, el país necesitó préstamos por valor de cerca de cuatrocientos diez mil millones de dólares para equilibrar sus cuentas.

Además, cada Estado tiene también su propio presupuesto (y sus propios derechos para recaudar impuestos), que en su mayor parte se invierte en educación e infraestructuras locales como las autopistas. Algunas veces los congresistas de un Estado particular consiguen insertar partidas especiales en proyectos de ley federales para contribuir al pago de proyectos de envergadura en sus circunscripciones (incluso cuando, como sucede en ocasiones, la ley en cuestión no

tiene ninguna relación con el proyecto que ayudará a financiar). A esto se le denomina política del «barril de cerdo» (*pork barrel*) y es otra razón para explicar por qué el déficit ha aumentado de forma tan pronunciada.

Estabilizadores automáticos

Cualquier Estado moderno con un sistema de bienestar social verá aumentar su déficit presupuestario de forma considerable durante una recesión. El descenso que experimentan los beneficios y los salarios en un período semejante hace que tanto las empresas como los individuos paguen menos impuestos al gobierno. De forma simultánea, la cantidad de dinero que el gobierno tiene que gastar se incrementa, pues tiene más trabajadores despedidos que atender a través de su sistema de ayuda a los desempleados. El gasto gubernamental por lo general ayuda de forma automática a «estabilizar» la economía, al mantener a la gente fuera de las calles y salvaguardar su bienestar. En resumen, esto es el keynesianismo en acción (véase el capítulo 9).

Por ejemplo, a comienzos de la década de 1990, cuando el Reino Unido se enfrentaba a una seria recesión y una crisis del mercado inmobiliario, el déficit pasó del 1 por 100 del PIB al 7,3 por 100 entre 1990 y 1993. Esto ocurrió debido a los denominados estabilizadores automáticos, inherentes a la forma en que se estructuran los presupuestos modernos.

Déficits en constante crecimiento. Es importante distinguir entre el déficit del presupuesto anual y el monto total de la deuda pública pendiente de pago. A medida que los déficits anuales aumentan hacen crecer la cantidad total que el gobierno debe (lo que con frecuencia se conoce como deuda neta). Hasta 2008, el total de la deuda estadounidense en poder del público ascendía a 5,3 billones de dólares, aunque esto no incluye los pasivos de Fannie Mae y Freddie Mac, las instituciones hipotecarias que el gobierno se vio obligado a sacar de apuros en septiembre de ese año, ni tampoco de los bancos a los que después tuvo que nacionalizar temporalmente.

Tanto la deuda como el déficit presupuestario tienden a incrementarse cada año. Esto no es necesariamente un motivo de preocupación (siempre que la deuda no crezca mucho más rápido que la economía). Es por esta razón que el déficit y la deuda se expresan a menudo como un porcentaje del producto interior bruto de un país. A medida que la deuda nacional de un país aumenta, la cantidad que tiene que pagar cada año en concepto de intereses también crece, pagos que también aumentan al subir los tipos de interés.

Consecuencias de un elevado endeudamiento. Si se permite que los déficits se salgan de control, éstos pueden causar diversos problemas económicos para un país. El primero es que un alto nivel de endeudamiento tiende a debilitar su moneda.

En el caso del Reino Unido, la libra se depreció en 2008 en casi una quinta parte después de que los inversores juzgaran que el gobierno estaba resuelto a endeudarse de forma excesiva en años posteriores. Huir de la moneda de un país deudor es un

movimiento bastante racional, pues cuando un país se endeuda en exceso su respuesta es, invariablemente, imprimir más dinero para borrar esa deuda con inflación.

La otra consecuencia es que los inversores exigirán un mayor rendimiento sobre su inversión para compensar el riesgo. Esto eleva los tipos de interés que el gobierno tiene que pagar sobre su deuda, lo que hace más costoso pedir prestado en el futuro.

Sin embargo, todavía más importantes son las consecuencias a largo plazo de endeudarse demasiado. En efecto, el endeudamiento del gobierno es sencillamente tributación aplazada, pues el dinero extra que se ha pedido prestado tendrá que ser pagado en algún momento del futuro. Esto no es un problema cuando el dinero se utiliza para mejorar el bienestar de las generaciones futuras, como sucede al invertir en la construcción de nuevas escuelas, pero es una causa de inquietud auténtica cuando simplemente se utiliza para satisfacer el apetito de efectivo actual del sector público.

Romper la regla de oro. Esto explica por qué un buen número de países han creado reglas fiscales para garantizar que las generaciones futuras no tengan que pagar el coste del endeudamiento actual. Un buen ejemplo es la Regla de Oro establecida por Gordon Brown cuando fue ministro de Hacienda del Reino Unido. Brown se comprometió a pedir prestado dinero sólo para invertirlo en proyectos públicos, nunca para financiar gastos corrientes, como los salarios de los funcionarios del Estado.

Sin embargo, la regla empezó a ser problemática a finales de 2008 cuando se hizo evidente que el gobierno tendría que endeudarse para hacer frente a la recesión. La misma situación se dio en otros países, lo que sirvió para subrayar una verdad sobre las finanzas públicas que no ha perdido su vigencia: los gobiernos no dejan de endeudarse hasta que los mercados o los votantes les impiden hacerlo.



La idea en síntesis: los gobiernos son adictos a la deuda

39 La desigualdad

Si camina por la playa en Río de Janeiro, por delante de Ipanema y Leblon, se topará con algunas de las mansiones más refinadas de Brasil. Estos fastuosos palacios multimillonarios cuentan con una gran cantidad de instalaciones de lujo: salas de cine completamente equipadas, pistas de tenis, piscinas, *jacuzzi* y habitaciones para el servicio. No obstante, a apenas unos metros de distancia se encuentra una de las favelas más grandes y anárquicas del mundo. ¿Cómo es posible que exista una pobreza tan extrema al lado de semejante abundancia?

La desigualdad no es nada nuevo. En la Inglaterra victoriana era particularmente grave, los industriales ricos amasaban fortunas sin precedentes mientras que la familia trabajadora media se veía obligada a soportar enormes privaciones trabajando en las fábricas o las minas y viviendo en casas no muy diferentes de las chabolas brasileñas.

A pesar de los esfuerzos continuados de los políticos por reducir la brecha entre los ricos y los pobres, la división sigue siendo enorme e inmanejable. De hecho, en los últimos veinticinco años, los niveles de desigualdad se han ampliado significativamente en casi todos los países desarrollados del mundo. Aunque la brecha se redujo en Francia, Grecia y España, la separación entre ricos y pobres se agravó significativamente en el Reino Unido, y hacia finales de la primera década del nuevo milenio, tanto en el Reino Unido como en Estados Unidos, la desigualdad alcanzó niveles desconocidos desde la década de 1930.

Brechas de riqueza. Dado que el capitalismo es un sistema que recompensa el trabajo duro y la iniciativa individuales, que algunas personas sean más ricas que otras difícilmente resulta sorprendente (a fin de cuentas, ¿qué incentivo habría para trabajar con ahínco si hacerlo no ofreciera algún tipo de recompensa?). Sin embargo, lo que ha comenzado a resultar alarmante son las dimensiones de esa disparidad. En Estados Unidos, el 10 por 100 más rico de la población tiene ingresos dieciséis veces más grandes que el 10 por 100 más pobre, mientras que en México, donde existen chabolas tan miserables como las de Río, la diferencia entre unos y otros se multiplica por veinticinco.

Entre tanto, en los países nórdicos como Dinamarca, Suecia y Finlandia, la separación es mucho menor, y los más ricos apenas ganan cinco veces la cantidad que ganan los más pobres. Estas brechas de riqueza se calculan usando un indicador denominado el «coeficiente de Gini», que compara los ingresos de quienes más ganan con los de quienes ganan menos.

La disparidad es más amplia todavía cuando se comparan los niveles de riqueza en diferentes países. Según casi todas las medidas, el 20 por 100 más pobre de la población mundial (que en su mayoría vive en el África subsahariana) vive aún en el equivalente económico de la Edad Media, al punto de que incluso los británicos y estadounidenses más pobres son incomparablemente más ricos y saludables.

> **«Una sociedad que coloca la igualdad por delante de la libertad no conseguirá ni la una ni la otra. Una sociedad que coloca la libertad por delante de la igualdad conseguirá un grado elevado de ambas.»**
>
> **Milton Friedman**

El dividendo de la redistribución. Existen algunas explicaciones claras para estas disparidades. Los países nórdicos (y muchos de los de Europa septentrional) tienden a gravar con impuestos más altos a sus ciudadanos con el fin de redistribuir el dinero a los pobres a través de sistemas de bienestar social y rebajas fiscales. Éste es uno de los principales objetivos de los sistemas impositivos de las democracias modernas: promover la equidad y ayudar al sostenimiento de aquellos ciudadanos que se encuentran en situación de necesidad.

Los niveles de desigualdad se redujeron significativamente tras la segunda posguerra, a medida que, por todo el mundo, los países ricos desarrollaron sus respectivos sistemas de bienestar social. Al ofrecer a todas las familias un acceso similar a la educación y la atención sanitaria, muchos países, y en particular los nórdicos, consiguieron cierta igualdad de oportunidades para sus ciudadanos. Esto es lo que con frecuencia se conoce como el «modelo sueco» para la dirección de un país.

Los beneficios de la desigualdad

Algunos economistas sostienen que, dado que las personas somos por naturaleza diferentes en términos de habilidades y capacidades, cierto nivel de desigualdad es inevitable en una economía importante. De hecho, quienes son partidarios de la libertad de mercado argumentan que los intentos de redistribuir la riqueza tienen consecuencias imprevistas perversas. Unos impuestos muy altos pueden provocar la emigración de los miembros más productivos de una sociedad, o desalentar el trabajo duro, lo que reduce la cantidad de riqueza total generada por la sociedad en cuestión.

Sin embargo, aumentar los impuestos que pagan los ricos con el fin de dar más a los pobres no es suficiente por sí solo. En el Reino Unido, el gobierno laborista elegido en 1997 hizo esto precisamente, de modo que la familia monoparental media vio aumentar sus ingresos un 11 por 100 a lo largo de sus primeros diez años en el poder. Al mismo tiempo, sin embargo, la desigualdad creció hasta alcanzar niveles desconocidos en décadas. Peor aún, un estudio de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) halló que los ingresos de los hijos estaban estrechamente ligados a los de sus padres, lo que implica que los jóvenes tenían pocas oportunidades de escapar de la pobreza.

Un motor de la diferencia. El mundo se encuentra en medio de un cambio importante de su estructura económica, en el que las compañías han empezado a capitalizar nuevas tecnologías como Internet y los avances en la informática y las telecomunicaciones. Cuando se producen cambios de este tipo, es frecuente que la desigualdad aumente, pues mientras quienes estaban preparados para el cambio se hacen ricos, quienes no lo estaban (por ejemplo un trabajador de la industria automotriz en Detroit) descubren que se han quedado atrás. Esto fue lo que ocurrió en la Revolución Industrial y es lo que está ocurriendo actualmente.

Otra explicación es que una cantidad muy reducida de personas han conseguido volverse extremadamente ricas. En el Reino Unido, por ejemplo, mientras los tres millones de personas que conforman el 10 por 100 más rico de los trabajadores ganan una media de ciento cinco mil libras antes de impuestos, el 0,1 por 100 más rico (treinta mil personas) ganan una media de un millón cien mil libras al año. Además, estos súper ricos a menudo consiguen evitar pagar grandes cantidades de impuestos trasladando su riqueza a paraísos fiscales en el extranjero, lo que significa que el dinero que se redistribuye es menos del que debería. Por otro lado, estas familias acaudaladas pueden contribuir a la economía a través del pago de impuestos indirectos, cuando gastan de forma extravagante en artículos de lujo, y la contratación de trabajadores locales, desde el personal de limpieza y las doncellas hasta los estilistas y abogados. A esto se le conoce con frecuencia como el efecto «goteo».

Las consecuencias de la desigualdad. No existen pruebas claras de que un nivel elevado de desigualdad impida a un país, considerado en su conjunto, hacerse más rico con el paso del tiempo. De hecho, el destacado economista Robert Barro encontró que aunque la desigualdad parece reducir el crecimiento en los países en vías de desarrollo, en el mundo desarrollado en realidad lo fomenta.

Con todo, una brecha creciente entre ricos y pobres puede perjudicar a un país de otras maneras. La principal preocupación es el descontento social que promueve. Los estudios han demostrado que en los países y áreas donde la desigualdad de los

ingresos es reducida, las personas tienden a confiar más entre sí, lo que resulta lógico, ya que en estas circunstancias la gente por lo general tiene menos razones para envidiar a sus semejantes. La violencia y los delitos graves también son muchísimo menos frecuentes. Por ejemplo, en Estados Unidos se ha detectado una fuerte correlación entre una división importante entre ricos y pobres y una tasa elevada de homicidios en los distintos estados del país.

Por otro lado, hay una estrecha relación entre un nivel de ingresos bajo y una mala salud. En Glasgow, Escocia, donde la división entre ricos y pobres es particularmente pronunciada, la esperanza de vida media de los varones es peor que en gran parte de los países en vías de desarrollo, incluidos Argelia, Egipto, Turquía y Vietnam.

El problema de la desigualdad no es simplemente una cuestión económica. Los seres humanos derivamos nuestro sentido de autoestima, el cual alimenta nuestra productividad personal, en gran medida a partir de la comparación con otros. Cuando las personas son conscientes de su déficit de ingresos en relación con otros, tienden a sentirse menos satisfechas y a perder capacidad de esfuerzo.

Un estudio halló que los actores de Hollywood que ganaban un premio de la Academia vivían por término medio cuatro años más que sus colegas no galardonados, y que quienes habían ganado dos Oscar vivían en promedio seis años más. Ser recompensado por el trabajo duro realmente marca una diferencia. Ya sea que nos afecte en el orgullo o en el bolsillo, la desigualdad sin duda importa.



La idea en síntesis: la brecha entre ricos y pobres desestabilizará las naciones

40 La globalización

Del mismo modo que el capitalismo fue originalmente un término peyorativo más que un elogio o una simple descripción, la palabra globalización se utiliza más a menudo para criticar que para alabar la economía mundial del siglo XXI. Evoca imágenes de talleres de trabajo esclavo en Malasia, centros de atención de llamadas en Bangalore, minas en Brasil y sucursales de Starbucks y McDonald's por todo el mundo.

Todo lo anterior es consecuencia de la globalización, pero describir el fenómeno en semejantes términos sería engañoso. En economía, la globalización designa los vínculos comerciales y económicos que tienden puentes en el mundo y que tan provechosos han sido a lo largo de la historia humana.

¿Tan vieja como las montañas? La globalización ha tenido una importancia creciente desde 1492, el año en que Colón desembarcó en las Américas, si bien mucho antes de ello ya había un vibrante comercio internacional entre Europa y Oriente. Aunque el uso del término ha sido prevalente desde la década de 1980, esos años están lejos de ser la primera era caracterizada por la generalización de los intercambios internacionales, el comercio exterior y las migraciones. Ese reconocimiento corresponde a la era victoriana. Hacia finales del siglo XIX, cuando el Imperio británico se encontraba en su apogeo, y hasta 1914, dice John Maynard Keynes:

> El habitante de Londres podía ordenar por teléfono, mientras tomaba el té de la mañana, diversos productos de toda la tierra, y esperar que le fueran entregados oportunamente en su puerta; podía, en el mismo momento y por los mismos medios, invertir su riqueza en los recursos naturales y las nuevas empresas de cualquier parte del mundo, y compartir […] sus frutos y ventajas futuros […]

Lo que vino a poner fin a esa era no fue sólo la primera guerra mundial, sino también el período de proteccionismo que siguió a la Gran Depresión. Muchos temen que esta nueva era de globalización pueda tener un fin igualmente triste.

«La globalización es un hecho de la vida. Pero pienso que hemos

subestimado su fragilidad.»

Kofi Annan

Factores clave para la globalización. La globalización más reciente se sostiene en cinco factores clave:

1. **El libre comercio**. Los gobiernos del mundo entero han derribado un gran número de importantes barreras y aranceles sobre las importaciones y las exportaciones. Por ejemplo, después de adoptar reformas de libre mercado a finales de la década de 1980 y comienzos de la siguiente, China eliminó muchas restricciones que limitaban sus mercados de exportación. Debido al tamaño colosal de su población y, en consecuencia, al bajo coste de la mano de obra, esto se tradujo en una llegada masiva a las naciones ricas de artículos baratos producidos en el país y sus países vecinos.
2. **La externalización**. Las compañías han logrado ahorrar dinero trasladando la producción de sus bienes y servicios a lugares del extranjero donde ésta resulta más económica. Muchos fabricantes han cerrados sus plantas en Estados Unidos, el Reino Unido y Europa para trasladarlas a China, México y otros países, donde los trabajadores están dispuestos a aceptar salarios más bajos y las condiciones laborales son con frecuencia peores. Muchas compañías de servicios han reubicado sus centros de atención de llamadas en India y otros lugares en los que hay abundantes licenciados que hablan inglés con fluidez.
3. **La revolución de las comunicaciones**. Dos importantes revoluciones han engrasado las ruedas del comercio internacional. La primera fue el avance en el transporte mundial de mercancías que permitieron los contenedores de medidas estandarizadas, lo que redujo tantos los costes como el tiempo de los envíos. La segunda fue la revolución de la banda ancha. A finales de la década de 1990, las compañías gastaron miles de millones en una nueva red internacional de cables de fibra óptica. Pese al estallido de la burbuja de las empresas punto com poco después, esta red global de superautopistas de la información proporcionó a millones de personas una conexión a Internet rápida y barata.
4. **La liberalización**. Muchos países que durante la guerra fría habían procurado mantener sus fronteras cerradas e impedido los contactos con el extranjero, fueron animados a abrirlas. Esto permitió a las compañías occidentales entrar a nuevos mercados. La eliminación de los denominados controles a la circulación de capitales hizo que el dinero pudiera entrar y salir libremente de estas economías jóvenes en una forma en la que nunca antes había sido posible. Entre tanto, los gobiernos del mundo desarrollado facilitaron la contratación y el despido mediante la relajación de las leyes laborales.

5. **La armonización jurídica**. Los países de todo el mundo han realizado esfuerzos para alinear sus leyes sobre derechos de propiedad y propiedad intelectual de modo que, por ejemplo, una patente presentada en Estados Unidos tenga reconocimiento en China y viceversa. Entre los planes futuros se encuentra el establecimiento de unos estándares internacionales sobre la calidad de las mercancías, para evitar que vuelvan a producirse incidentes recientes en los que se descubrieron ciertos productos potencialmente nocivos procedentes de China y otros países.

Beneficios de la globalización. La globalización ha hecho a miles de millones de personas de todo el mundo significativamente más ricas. Las economías de países como Brasil, India y China han recibido un potente impulso gracias al aumento sin precedentes de sus exportaciones. Además, la entrada de este nuevo grupo de exportadores redujo la inflación mundial durante casi una década a partir de 1997, pues las compañías aprovecharon la oportunidad para reducir costes y los consumidores se beneficiaron del ahorro resultante.

De hecho, hay muchas pruebas que sugieren que la globalización fue en gran medida responsable de lo que se conoce entre los economistas como la «gran estabilidad» de los aproximadamente quince años previos a 2007. Durante ese período, la economía mundial creció más rápido y durante más tiempo que nunca antes, y la inflación permaneció baja y estable. Es cierto que a esto le siguió una crisis financiera de enormes proporciones, pero ésta se debió en gran medida a otros factores (véase el capítulo 35).

Críticas a la globalización. Cuanto más rápido se han difundido los principios de la globalización por el mundo, más estridentes se han vuelto las críticas que se les dirigen. Es normal que las reuniones de las principales instituciones multilaterales atraigan a miles de manifestantes. La reunión de la Organización Mundial del Comercio en Cancún en 2003, por ejemplo, se vio empañada por el suicidio de un granjero surcoreano por la supresión de los apoyos a la agricultura.

Los críticos de la globalización, entre quienes se encuentran Naomi Klein, Joseph Stiglitz y Noam Chomsky, en ocasiones han etiquetado a sus defensores más ardientes como neoliberales. Por lo general, estos críticos atacan el fenómeno desde tres ángulos:

1. **Económico**. La globalización ha disparado la cantidad total de riqueza que se genera en todo el mundo, pero esa riqueza no se ha repartido de forma equitativa. De hecho, la desigualdad en el mundo ha aumentado hasta niveles que no se conocían desde la década de 1930 (véase el capítulo 39), y mientras algunos se han convertido en mil millonarios gracias al comercio global, en los países más pobres muchos continúan viviendo en la extrema pobreza.

2. **Derechos humanos**. Algunos de los mayores fabricantes de ropa y calzado del mundo se han convertido en blanco de críticas severas por utilizar talleres de trabajo esclavo donde los empleados tienen salarios extremadamente bajos y son obligados a trabajar en condiciones espantosas durante turnos larguísimos.
3. **Cultural**. Los críticos sostienen que la creciente influencia de las corporaciones multinacionales, sumada al dominio cada vez mayor de las marcas occidentales, ha hecho que sea más difícil para las culturas indígenas mantener sus identidades y provocado la marginación de las tiendas y productores independientes.

¿Una era de paz y democracia? A pesar de las múltiples críticas, la globalización ha mejorado de forma espectacular el nivel de vida de aquellos países que la han abrazado (aunque, como ocurre siempre en el sistema capitalista, las ganancias no hayan sido distribuidas de forma equitativa). Además, el hecho de que aumente las fortunas de las clases medias y profesionales sugiere que acaso también haya contribuido a la difusión de la democracia.

Otro argumento a favor de la globalización es que la existencia de vínculos económicos fuertes entre las naciones tiende a disuadirlas de ir a la guerra entre sí. El periodista estadounidense Thomas Friedman, autor de ese himno a la globalización que es *La Tierra es plana*, sostuvo en este sentido que nunca dos países que tuvieran restaurantes McDonald's habían ido a la guerra entre sí. Por desgracia, esta afirmación dejó de ser válida después de que Rusia atacara Georgia en 2008. Y la lección de la primera era de globalización, que tuvo un final terrible con el estallido de la primera guerra mundial, es que nunca podemos dar por sentado que la difusión del comercio y la riqueza han cambiado el mundo para siempre.



La idea en síntesis: la globalización es la adrenalina del capitalismo

41 El multilateralismo

Los años pasados desde el cambio de milenio han sido testigos de uno de los mayores cambios de poder de la historia de la economía mundial. Las placas tectónicas sobre las que se alza la economía global empezaron a desplazarse, y con más rapidez de lo que nunca se había visto. Al tiempo que surgía una nueva casta de contendientes (encabezada por China y la India), Estados Unidos parecía estar perdiendo su condición de superpotencia indiscutible del mundo. En el pasado, los acontecimientos de este tipo han ocasionado con frecuencia inestabilidad geopolítica, pero los economistas tienen la esperanza de que, esta vez, un arma secreta evite el conflicto: el *multilateralismo*.

Multilateralismo significa colaborar con todos los demás países cuando se trata de tomar decisiones importantes, en lugar de actuar en solitario (unilateralismo) o en asociación con otro únicamente (bilateralismo). Esto parece una cuestión de sentido común, pero incluso en una era de globalización, el nacionalismo económico es una fuerza poderosa.

«Gracias al intercambio, la prosperidad de un hombre resulta benéfica para todos los demás.»

Frédéric Bastiat, economista francés del siglo XIX

Cuando un país decide elevar los aranceles al comercio o inflar artificialmente el valor de su moneda, ocurre a menudo que lo que hace es iniciar una reacción en cadena que puede afectar gravemente a otros países. Por ejemplo, la década de 1990 y el primer decenio del siglo XXI estuvieron caracterizados por la decisión de los países desarrollados de dejar flotar libremente sus tipos de cambio al tiempo que muchas naciones de Asia y Oriente Medio fijaban el valor de sus monedas con relación al dólar. Aunque esto permitía a los países en vías de desarrollo crecer un poco más rápido (pues ello hacía que sus exportaciones siguieran siendo baratas), al final fomentó una enorme acumulación de deuda en los países ricos, algo que

contribuiría a la crisis financiera de 2008.

Fue para intentar evitar este tipo de situaciones que políticos del mundo entero desarrollaron las instituciones multilaterales. La primera fue la Sociedad de Naciones, una organización que promovió el presidente estadounidense Woodrow Wilson después de la primera guerra mundial y a la que Naciones Unidas vino a reemplazar. Como la ONU, las instituciones económicas multilaterales que han dominado las relaciones entre las economías modernas en años recientes pertenecen al conjunto de organismos internacionales que nacieron tras la segunda guerra mundial.

Los hijos de Bretton Woods. En la conferencia de Bretton Woods, celebrada en 1944 en el opulento Hotel Mount Washington, políticos de todo el mundo se reunieron, bajo la tutela de John Maynard Keynes, para crear una nueva arquitectura financiera y económica para el mundo de la segunda posguerra. Además de un sistema de tipos de cambio fijos, se crearon entonces dos instituciones clave: el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el predecesor del actual Banco Mundial, el Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo. Asimismo, establecieron el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT por sus siglas en inglés), que más tarde se metamorfosearía en la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Estas organizaciones multilaterales, de las que hoy son miembros prácticamente todos los países del mundo con excepción de unos cuantos regímenes despóticos, determinan aún la forma de la economía global y la manera como los países interactúan unos con otros.

El FMI actúa como el banco central del mundo, esto es, aúna los recursos de sus miembros y presta dinero a aquellos países que sufren una crisis monetaria o de cuenta de capital (véase el capítulo 24) grave. Es un prestamista de última instancia, pero en este caso para los países en lugar de para los bancos y las compañías. Su segunda función es garantizar que los países de todo el mundo están gestionando sus economías de forma sensata y no incubando problemas para el futuro. No obstante, siendo una institución que carece de «dientes» (en otras palabras, sin poder para imponer disciplina a quienes la desafían), en el pasado ha sido incapaz de impedir que algunos países tomaran decisiones económicas desacertadas.

Los BRICs

Los BRICs son una idea, un fenómeno y un cuarteto formado por los cuatro países más prometedores del mundo: Brasil, Rusia, la India y China. Si la economía del siglo XX estuvo dominada por el G7, la economía del XXI sin duda está llamada a ser dominada por los BRICs. Su enorme población, su increíble apetito de trabajo y el prodigioso crecimiento que han experimentado los convierten en responsables de cerca de la mitad del crecimiento económico mundial en años recientes. El hombre que acuñó el término, Jim O'Neill, el economista jefe de Goldman Sachs, calculó que China está creciendo tan rápido que para mediados del siglo XXI habrá superado a Estados Unidos como la economía más grande

del mundo.

Considerados en su conjunto, estos cuatro países albergan al 40 por 100 de la población mundial y constituyen más de una cuarta parte de la superficie terrestre. Sus economías están creciendo a un ritmo del 10 por 100, o acaso más, mientras que las economías occidentales tienden a expandirse a un 2,5 por 100 aproximadamente. Siendo los talleres del mundo, exportan cada día mercancías por valor de miles de millones de dólares tanto a las naciones ricas como entre sí.

La Organización Mundial del Comercio es tanto un foro en el que los países acuerdan derribar barreras comerciales como un árbitro al que acudir cuando un país sospecha que otro está imponiendo aranceles o límites ilegales a sus productos. El organismo promueve la reducción de las barreras comerciales en todo el mundo.

El Banco Mundial fue diseñado para proporcionar ayuda a los países más empobrecidos del mundo. Al prestar dinero (y en ciertos casos donarlo) a las economías en problemas, la meta del Banco es hacer que la economía mundial sea más rica y estable. Sin embargo, se ha convertido en blanco de importantes críticas por imponer condiciones severas a aquellos países a los que proporciona dinero (un cargo que también afecta al FMI).

Sin consenso. A lo largo de la década de 1990, el FMI y el Banco Mundial trataron de imponer a los países a los que debían ayudar políticas orientadas a modelar sus economías según sus propios ideales, el llamado Consenso de Washington. La receta, que incluía reducir el déficit presupuestario y abrir el mercado interno, fue resumida por el economista de Harvard Dani Rodrik en la fórmula «estabilizar, privatizar y liberalizar». El problema fue que muchas economías sencillamente no estaban preparadas para hacer frente a la afluencia masiva de capitales procedentes del extranjero que se produjo cuando abrieron sus mercados a los inversores extranjeros.

Desde el final de la guerra fría y más aún tras la crisis financiera de 2008, las instituciones multilaterales han tenido que hacer frente cada vez a más críticas por su fracaso a la hora de impedir crisis económicas repetidas en varias partes del mundo. La actitud de Estados Unidos hacia ellas se ha vuelto cada vez más distante, y la opinión es que, en especial el FMI y el Banco Mundial, requieren una reforma profunda.

Un motivo de preocupación es que el FMI no es un organismo suficientemente representativo del nuevo mapa económico mundial. Hasta hace poco, China, que ha crecido tan rápido que está cerca de convertirse en la segunda economía del planeta, tenía el mismo número de votos que Bélgica.

Del G7 al G20. Esta misma crítica se ha dirigido contra el G7, el grupo de las siete economías más industrializadas del mundo. Entre las décadas de 1970 y 1990, este grupo (del que forman parte Estados Unidos, Japón, Alemania, el Reino Unido,

Francia, Italia y Canadá) era una representación bastante buena de las principales potencias económicas mundiales. Siempre que había una cumbre económica internacional, estaba dominada por el G7, cuyos miembros tomaban las decisiones clave de común acuerdo.

Sin embargo, en 2008, cuando el presidente George W. Bush convocó una cumbre especial para discutir la crisis financiera, resultó evidente que era necesario incluir a países como China, Brasil, Rusia y la India. De modo que se reemplazó el G7 con el G20, un grupo mucho más amplio de las economías más grandes del mundo.

Lo que se espera es que a través de la cooperación mutua y multilateral, sus miembros (diecinueve países más la Unión Europea) sean capaces de gestionar el paso de un mundo con una única superpotencia económica a un mundo con dos o más.



La idea en síntesis: las naciones pueden conseguir mucho más trabajando juntas

42 El proteccionismo

En la década de 1980, cuando el dominio creciente de Japón en el comercio mundial había empezado a inquietar a los ciudadanos estadounidenses, algunos miembros del Congreso convocaron una rueda de prensa en las escaleras del Senado y, en un gesto simbólico, hicieron añicos una radio Toshiba. Unos pocos años más tarde, ya en la década de 1990, ciertos políticos advirtieron del «atronador sonido de succión» que podía oírse a medida que los empleos de los estadounidenses se iban al sur tras la eliminación de las barreras comerciales con México. Y una década después, el Congreso bloqueó la compra de una compañía petrolera estadounidense por parte de una empresa china y la adquisición por parte de capitales de Oriente Medio de la rama estadounidense de un grupo portuario. ¿Por qué el proteccionismo (el hermano feo de la globalización) sigue siendo tan tentador en el mundo moderno?

El proteccionismo (que normalmente significa imposición de barreras y aranceles a los bienes importados del extranjero y medidas para prevenir que las empresas nacionales puedan ser absorbidas por compañías foráneas) es tan viejo como el comercio mismo. Uno de los primeros métodos para recaudar dinero que los gobernantes encontraron fue la imposición de aranceles al comercio.

En nuestros días, las formas de proteger una economía incluyen: límites a la cantidad o el valor de los bienes que se importan; subsidios para los productores (un ejemplo tristemente célebre es la Política Agraria Común de la Unión Europea, que proporciona ayudas a los agricultores); subsidios para los exportadores; manipulación del tipo de cambio para mantener la moneda local baja y hacer que las exportaciones sean más atractivas que las importaciones; y más burocracia. Otro tipo de proteccionismo consiste en hacer que los bancos sólo presten a compañías de su propio país. En 2009, el primer ministro británico Gordon Brown llamó a este fenómeno «mercantilismo financiero», un pecado del que él también era culpable, pues había instado a los bancos del Reino Unido a preferir, a la hora de conceder préstamos, a sus clientes británicos.

Pros y contras. Casi todos los economistas aborrecen el proteccionismo y son partidarios del libre comercio, y advierten que la erección de barreras comerciales

nos empobrece a todos a largo plazo, causa graves fricciones políticas y puede incluso desencadenar guerras. Es, señalan, la más perjudicial de todas las políticas económicas.

La teoría de la ventaja comparativa (véase el capítulo 7) respalda estos argumentos, pues muestra cómo, a través de la especialización en ciertos productos y el comercio con otros países, cada nación puede volverse más próspera incluso a pesar de ser menos eficiente que sus vecinos a la hora de producir bienes y servicios.

Sin embargo, desde un punto de vista político la cuestión es bastante más compleja. Supongamos, por ejemplo, que una fábrica estadounidense se enfrenta a un posible cierre debido a que sus competidores extranjeros pueden producir cierta mercancía a precios mucho más baratos. Un economista argumentaría que el mercado está lanzando una señal clara: la fábrica estadounidense no está en condiciones de competir y debe cerrar. Un proteccionista, en cambio, recomendaría aumentar los aranceles sobre las mercancías en cuestión y quizá otorgar algunos subsidios al sector con el fin de salvar empleos. Es muy probable que esta propuesta tenga mucho más apoyo popular (e indudablemente lo tendrá entre los trabajadores). No obstante, la economía demuestra que eso sólo servirá para enmascarar el problema, que inevitablemente volverá a manifestarse al cabo de un tiempo. Lo mejor, diría el economista, es que los trabajadores despedidos busquen nuevos empleo en otra industria, más competitiva.

De ronda en ronda

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la institución encargada de encabezar la lucha contra el proteccionismo. La función primordial de la organización (que evolucionó a partir del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio alcanzado tras la segunda guerra mundial) es reunir a los países para debatir cómo pueden eliminarse los aranceles y las barreras comerciales. Estas conversaciones deben ser multilaterales, pues la única forma de que la eliminación de los aranceles beneficie a todos los países es que ésta sea una medida de común acuerdo.

A comienzos de la década de 1990, la OMC cerró la Ronda Uruguay de conversaciones multilaterales, que consiguió desmantelar importantes barreras comerciales en el mundo entero y a la que se atribuye el mérito de haber contribuido a impulsar el crecimiento económico del decenio siguiente. No obstante, la Ronda de Doha, que empezó en 2001, ha sufrido varios reveses debido a los desacuerdos entre los países sobre sus respectivas contribuciones. En el verano de 2008, las conversaciones se suspendieron después de que Estados Unidos chocara con China, la India y Brasil a propósito del alcance de los recortes que aquél estaba dispuesto hacer en sus subsidios agrícolas. Aunque algunos tienen la esperanza de que las conversaciones puedan retomarse, muchos advierten de que prácticamente están muertas.

El proteccionismo no sólo es una política más fácil de vender a los votantes, sino

que, además, puede ofrecer señales superficiales de éxito. Si un gobierno impone aranceles a las importaciones, la recaudación quizá aumente debido al dinero extra que ingresa por este concepto, y es probable que las compañías locales experimenten cierto auge. El proteccionismo aparentemente puede garantizar la independencia del país, ya sea en la producción de energía, acero, coches, ordenadores, etc. Asimismo, aprovecha la tendencia innata a creer que un país se vuelve más pobre cuando una de sus empresas nacionales es absorbida por un rival internacional.

El problema, sin embargo, es que tales argumentos son en gran medida engañosos. Un estudio tras otro ha demostrado que, a largo plazo, el proteccionismo empobrece a los países, tanto a la nación que impone los aranceles como a las que comercian con ella.

Las lecciones de la historia. El ejemplo más potente de hacia dónde puede conducirnos el proteccionismo lo encontramos en la década de 1930, cuando, en medio de la Gran Depresión, países de todo el mundo, incluido Estados Unidos, levantaron importantes barreras comerciales en la creencia de que de esa forma se salvaguardaban empleos y se ayudaba a la economía a recuperarse más rápido. Estas medidas se conocieron como políticas de «empobrecer al vecino», pues dejaron en un terrible aprieto a muchos países que hasta entonces habían dependido del comercio con socios extranjeros. A medida que un país tras otro respondía erigiendo sus propios aranceles, el comercio mundial fue paralizándose, lo que empeoró las tensiones políticas y contribuyó a la descomposición de las relaciones, que favorecería el estallido de una nueva guerra mundial.

«Cuando las mercancías no pueden atravesar las fronteras, lo hacen los ejércitos.»

Frédéric Bastiat, economista francés del siglo XIX

La ventaja comparativa únicamente volvería a un primer plano cuando estas barreras empezaron a derribarse después de terminada la segunda guerra mundial, y lo hizo para fomentar un período vertiginoso de crecimiento global a lo largo de las décadas de 1950 y 1960 en el que cada economía se especializó en la producción de ciertos bienes. El comercio fue entonces más libre que nunca antes.

Otro ejemplo es China, que en el siglo XV fue víctima de una política comercial destructiva. En esa época, China era una de las economías más avanzadas y ricas del mundo, pero sus gobernantes se embarcaron en una política de autarquía (autosuficiencia económica) y cortaron la mayoría de sus lazos económicos y culturales con el resto del mundo, lo que llevo al país a perder con rapidez su preeminencia. China no volvería a hacer efectivo su inmenso potencial económico

hasta finales del siglo XX, cuando acabó con muchos de sus aranceles y barreras comerciales.

«Si existiera un credo de los economistas, éste sin duda contendría las afirmaciones "creo en el principio de la ventaja comparativa" y "creo en el libre comercio".»

Paul Krugman, premio Nobel de Economía y experto en comercio

¿Proteger los empleos? A pesar de los temores de algunas personas, no es necesariamente cierto que derribar las barreras comerciales implique la pérdida de empleos en una economía en beneficio de otra. Una de las fábricas de coches más grandes y eficientes de Gran Bretaña la dirige un fabricante de automóviles japonés: Nissan. La compañía emplea a miles de trabajadores en el noreste de Inglaterra, un área con altos niveles de desempleo.

Proteger a las empresas nacionales de sus competidores extranjeros hace a una economía menos competitiva, pues no se la incentiva a reducir costes y mejorar su eficiencia.

¿Una recaída en el proteccionismo? En un momento en el que todos los países se esfuerzan por reparar sus economías tras la crisis financiera de 2008, algunos temen que lo ocurrido fomente una nueva oleada de medidas proteccionistas por todo el planeta. De hecho, muchos expertos consideran que ésta, más que el riesgo de la depresión y la deflación ligada al sobreendeudamiento, seguirá siendo la principal amenaza para la economía mundial durante el próximo decenio. Como demuestra la historia, es demasiado fácil caer en una espiral proteccionista, algo que tiene consecuencias horripilantes para la paz y la estabilidad mundial.

Cronología

c. 1798
El presidente George Washington diseña los primeros aranceles estadounidenses, sobre el comercio con el Reino Unido.

1930
Estados Unidos adopta aranceles proteccionistas, incluida la Ley Smoot-Hawley, que establece barreras al comercio exterior.

1994
La Organización Mundial del Comercio termina la Ronda Uruguay, que desmantela las barreras comerciales.

2008
Se suspenden las conversaciones de la Ronda de Doha.

La idea en síntesis: el proteccionismo es la mayor amenaza para la paz y la prosperidad mundiales

43 Las revoluciones tecnológicas

Pese a nuestra tendencia a idealizarla, la vida en la Inglaterra del siglo XVIII no era precisamente arcaica. La mayoría de las familias vivían atrapadas en una economía de subsistencia y apenas ganaban lo suficiente para sobrevivir. Tres de cada cuatro niños que nacían en Londres morían antes de cumplir los cinco años de edad. Sin embargo, entre 1750 y las primeras décadas del siglo XIX, aproximadamente, todo cambió de forma radical. La esperanza de vida se disparó, así como la población y su riqueza. Pocos períodos económicos han sido más trascendentales que la Revolución Industrial.

Detrás de esta transformación estaba una nueva tecnología. La invención de la máquina de vapor y el aprovechamiento de combustibles fósiles como el carbón cambiaron de forma repentina la forma en que la gente vivía y reconfiguraron los horizontes sociales y artísticos. Ésta fue la era de Wordsworth y Turner, una época de, al mismo tiempo, horror y deleite artístico ante los profundos cambios que estaban teniendo lugar; y un período de inseguridad política que coincidió con la Revolución Francesa y la consecución de la independencia estadounidense.

Sin embargo, esta célebre transformación radical no ha sido la única revolución económica de la historia. A lo largo de los siglos, la humanidad ha avanzado a pasos agigantados gracias a la invención de nuevas tecnologías. A menudo esos saltos han sido por completo inesperados, pero desencadenan cambios radicales en la forma en que los seres humanos prosperan e interactúan.

Los historiadores económicos consideran que desde el siglo XVIII no ha habido una sino *tres* revoluciones industriales, a las que identifican como cambios *estructurales* en lugar de *cíclicos*; en otras palabras, estas revoluciones no fueron altibajos rutinarios, sino acontecimientos que alteraron los cimientos mismos de la economía.

La primera revolución industrial. La *primera revolución industrial* tuvo lugar de mediados del siglo XVIII (y la invención de la máquina de vapor) hasta comienzos del siglo XIX. Antes de este período, la humanidad dependía para su supervivencia de la energía que le proporcionaba naturaleza: la fuerza del viento, del agua o de animales

como los caballos y los bueyes. Luego, en cambio, pudo aprovechar el carbón para mover sus máquinas y eso aumentó la productividad. Los seres humanos dominaron la creación de máquinas de metal, lo que dio origen a las primeras fábricas propiamente dichas: la espléndida encarnación de la división del trabajo de Adam Smith (véase el capítulo 6). La revolución se produjo inicialmente en Inglaterra, pero pronto se difundió por toda Europa y más tarde por el continente americano.

Los efectos de la revolución fueron profundos. El producto interior bruto per cápita del Reino Unido (una medida de la creación de riqueza; véase el capítulo 17), que hasta entonces se había mantenido inalterado desde la Edad Media, se disparó repentinamente hasta niveles espectaculares. A ojos de algunos economistas, fue entonces cuando las economías occidentales escaparon de la trampa maltusiana (véase el capítulo 3) que las condenaba al estancamiento del crecimiento debido a la limitada población que podían sustentar. Al igual que la riqueza y la esperanza de vida, el tamaño de la familia media también aumentó, y la población de Inglaterra y Gales pasó de los cerca de seis millones de habitantes en el siglo XVIII a más de treinta millones a finales del siglo XIX.

«El impulso fundamental que pone en marcha el motor del capitalismo proviene de los nuevos bienes de consumo, los nuevos métodos de producción o de transporte, los nuevos mercados y las nuevas formas de organización industrial que crea la iniciativa capitalista.»

Joseph Schumpeter

Salto de rana tecnológico

Entre los hitos indudables del progreso, si no exactamente entre las revoluciones, se encuentran lo que se conoce como tecnologías «salto de rana». La prosperidad de muchas zonas del mundo dependió en un principio del desarrollo de costosas obras de infraestructura (vías férreas para los trenes, redes de alta tensión para la energía eléctrica, etc.). En cambio, ciertas partes del planeta, que carecían de un legado de infraestructuras y no tenían capacidad de desarrollarlas, sencillamente no pudieron avanzar con igual rapidez. No obstante, el teléfono móvil ha llevado la telefonía a grandes extensiones de África donde previamente habría sido poco económico construir una red. Y las plantas de energía solar de pequeñas dimensiones prometen hacer algo similar al proveer de energía eléctrica a comunidades que nunca antes habían podido beneficiarse de ella. Aunque está por ver si esto de verdad se traduce, como algunos sospechan, en un avance gradual hacia un mundo de ciudades y comunidades menos centralizadas, los defensores del medioambiente creen que ésta quizá sea una respuesta a la contaminación y al cambio climático (véase el capítulo 45).

La segunda revolución industrial. La *segunda revolución industrial*, a la que en

ocasiones se conoce como la revolución eléctrica o técnica, fue testigo del desarrollo de la metalurgia (elaboración de acero y otros metales), el dominio de la electricidad y el aprovechamiento del petróleo crudo para la producción de petróleo refinado. Fue esta era (una extensión de la primera revolución) la que trajo al mundo el coche a motor y el avión, así como las corporaciones internacionales y los teléfonos. También fue en esta era cuando Gran Bretaña empezó a perder su influencia mundial, mientras que Estados Unidos y Alemania se alzaban con rapidez para posicionarse como superpotencias económicas en ciernes.

La tercera revolución industrial: la era de los ordenadores. Tantos han sido los avances tecnológicos recientes que muchos economistas hablan de una *tercera revolución industrial*, que habría empezado hacia finales de la década de 1980, una revolución provocada por el desarrollo del ordenador y de Internet, dos fenómenos de igual importancia que han cambiado por completo las comunicaciones y el comercio globales. En el siglo XXI es posible transferir enormes cantidades de capital (riqueza y activos) de un extremo a otro del mundo con sólo presionar un botón. Las compañías pueden trasladar divisiones enteras de su negocio a la India, China y otros países gracias a los avances en comunicaciones de banda ancha, lo que les permite ahorrar miles de millones y aumentar sus beneficios.

Como ocurrió en las anteriores revoluciones, este salto tecnológico ha coincidido con el ascenso de las que pueden convertirse en las próximas superpotencias económicas del planeta, China y la India. En los diez años anteriores a 2006, la revolución tecnológica y la emergencia de estas dos naciones deseosas de aprovechar el cambio contribuyeron al período de crecimiento global más prolongado del que tenemos noticias. Aunque la economía mundial se hundió luego en la recesión, la mayoría de los economistas creen que la tercera revolución industrial continuará dando sus frutos en las décadas venideras.

Ahora bien, aunque sin duda se trató de un salto tecnológico, algunos dudan de que la nueva economía de Internet represente un cambio tan significativo como los vistos en las anteriores revoluciones. De acuerdo con el economista Robert Gordon, de la Northwestern University, pese a lo profundos que han sido estos recientes cambios, ninguno ha tenido tanto impacto en la vida de las personas como innovaciones anteriores como la electricidad, el transporte masivo, el cine, la radio y las instalaciones de fontanería domésticas.

Revoluciones futuras. La era de los ordenadores quizá sea sólo el anuncio de una revolución que transformará a los mismísimos seres humanos. Hay bastantes pruebas que sugieren que la reciente decodificación del genoma humano puede conducirnos a un gran avance de las capacidades del hombre. En esa futura revolución biotecnológica, la humanidad quizá pueda pronto controlar su propia configuración genética, y aunque ciertas actividades como la clonación de personas continúan

siendo enormemente polémicas, algunos sospechan que es posible que en el futuro éste sea un ámbito de oportunidades de progreso económico.

Pocas personas previeron las capacidades revolucionarias de los ordenadores o cuán radicalmente iba a cambiar Internet la economía mundial. Es muy probable que los avances tecnológicos posteriores hagan el mundo de mañana un lugar casi completamente irreconocible.

Cronología

1600	1756	1778
Se funda la Compañía de las Indias Orientales británica.	Redescubrimiento del hormigón.	Se construye en Shropshire el primer puente de hierro de la historia; James Watt perfecciona su máquina de vapor.

1885	1903	1989
Karl Benz inventa en Alemania el primer automóvil impulsado por un motor de combustión interna.	Los hermanos Wright vuelan el primer avión a motor.	Tim Berners-Lee desarrolla la World Wide Web.

La idea en síntesis: la tecnología es un carburante para la economía

44 La economía del desarrollo

La caída del Muro de Berlín y el derrumbe del comunismo en los países que formaban el bloque soviético fue indudablemente uno de los acontecimientos que favorecieron el crecimiento económico en todo el mundo. Entonces resultó claro que la economía dirigida de la Unión Soviética había reprimido el crecimiento, empobrecido a millones y dejado a muchos rusos hambrientos y desamparados. Después de que los antiguos Estados comunistas abrazaran el libre mercado, sus economías despegaron con rapidez y, si bien algunos se quedaron atrás, millones se volvieron muchísimo más ricos de lo que eran.

Sin embargo, esta historia feliz tiene también otra cara. Uno de los subproductos de la guerra fría fue que ambos bandos no tuvieron otra elección que tratar con amabilidad a las naciones pobres del Tercer Mundo (los llamados países en vías de desarrollo). Por temor a perder su respaldo, ambos bloques rociaron su riqueza sobre ellos. Tanto en el caso de la Unión Soviética como en el de las potencias occidentales, esto se tradujo con demasiada frecuencia en el apoyo a dictadores corruptos como el presidente Mobutu en Zaire o Augusto Pinochet en Chile, y la competencia ideológica mantuvo el dinero fluyendo hacia esos países.

Un nuevo mundo. Ese flujo se agotó de repente con la caída del telón de acero y muchos países cuyas economías hasta entonces se habían beneficiado de la ayuda exterior (incluso cuando buena parte de esa ayuda se desviaba a las cuentas que tenían los dictadores en los bancos suizos) se hundieron aún más en la pobreza. Con todo, esto no ocurrió en todas partes. De hecho, liberarse de los controles socialistas o comunistas estrictos ayudó a las economías de China y gran parte del Este asiático a crecer con rapidez y sacar a millones de personas de la pobreza. El mapa del mundo sufrió un gran cambio.

La economía mundial dejó de estar dividida en una quinta parte de países ricos y cuatro quintas partes de países pobres. El nuevo mundo se compone de una quinta parte de economías ricas, otra quinta parte de economías pobres y tres quintas partes de países emergentes que están industrializándose y avanzando con rapidez. La economía del desarrollo se ocupa en gran medida de la situación de esa quinta parte

de países que continúan en la pobreza o, en palabras de Paul Collier, uno de los mayores expertos del mundo en este campo, los «mil millones más pobres».

¿Qué hace rico a un país? Hay abundantes teorías sobre por qué ciertos países pueden superar la pobreza con tanta facilidad mientras que otros permanecen atrapados en la miseria. Algunas se centran en el clima y la topografía del país, dos factores que pueden dificultar las cosechas y el desarrollo agrícola; otras tienen en cuenta factores culturales como su interpretación de los derechos de propiedad; y otras más en el éxito o fracaso de las instituciones políticas y sociales. Para algunos, la riqueza o pobreza de un país es un accidente histórico; para otros, es una cuestión de destino. También se ha propuesto considerar unos cuantos factores menos obvios. El biólogo y antropólogo Jared Diamond, por ejemplo, cree que la resistencia a ciertas enfermedades tuvo una importancia decisiva en el desarrollo de las civilizaciones, mientras que el economista Gregory Clark asegura que la propagación de la cultura, o los genes, de la clase media trabajadora por toda la sociedad es un factor clave.

Los objetivos de desarrollo del milenio

Los objetivos de desarrollo del milenio (ODM) son un conjunto de ocho metas para mejorar la situación de quienes viven en las naciones en vías de desarrollo. Fueron establecidos por las Naciones Unidas en 2001 con el propósito de haberlos alcanzado en 2015. Sin embargo, en 2009, cuando se ha superado ya más de la mitad del plazo previsto, los impulsores de la campaña advirtieron que el progreso estaba siendo demasiado lento.

- **Objetivo 1:** Erradicar la pobreza extrema y el hambre.
- **Objetivo 2:** Lograr la enseñanza primaria universal.
- **Objetivo 3:** Promover la igualdad entre los sexos y otorgar poderes a la mujer.
- **Objetivo 4:** Reducir la mortalidad de los niños menores de cinco años.
- **Objetivo 5:** Mejorar la salud materna.
- **Objetivo 6:** Combatir el VIH/sida, la malaria y otras enfermedades.
- **Objetivo 7:** Garantizar la sostenibilidad del medio ambiente.
- **Objetivo 8:** Fomentar una alianza mundial para el desarrollo

«Antes [del fin de la guerra fría] existía el desafío de Rusia, de modo que era mejor tratar razonablemente bien a los países en vías de desarrollo, pues en caso contrario podían pasarse al otro bando: en este sentido, había competencia.»

Joseph Stiglitz, premio Nobel de Economía y ex economista jefe del Banco Mundial

En cualquier caso, el hecho es que en la Edad Media la diferencia en términos de riqueza entre lo que hoy llamamos países desarrollados y países en vías de desarrollo era escasamente significativa. Entre ese momento y la era moderna, se abrió el abismo gigantesco que hoy conocemos, y en el corazón de ese abismo se encuentra África. En términos económicos, el continente sigue anclado en tiempos medievales, con tasas de mortalidad en muchos casos peores que las de Europa antes de la Reforma. En los últimos años, la situación se ha agravado debido a la propagación del sida a lo largo y ancho del continente, con lo que la esperanza media de vida entre los mil millones más pobres es de apenas cincuenta años y uno de cada siete niños muere antes de cumplir los cinco años de edad.

Las trampas. Según Collier, los países pobres pueden caer en cuatro trampas de las cuales resulta increíblemente difícil salir:

1. **La guerra civil**. La guerra aflige a tres cuartas partes de los mil millones más pobres. Ejemplos de ello son Angola, donde han perdido la vida medio millón de personas, y la República Democrática del Congo, un país inmerso en una guerra civil más o menos permanente desde 1997.
2. **La trampa de los recursos naturales**. Un país que descubre grandes reservas de recursos naturales (petróleo, oro o diamantes, por ejemplo) dentro de sus fronteras es igualmente vulnerable, pues los dirigentes corruptos tienen todavía más oportunidades de aferrarse al poder e impedir que el dinero se filtre hasta los pobres.
3. **La trampa del encierro**. Los países sin salida al mar pueden ser vulnerables a los caprichos de sus vecinos, lo que estrangula su comercio y con él sus economías.
4. **El mal gobierno**. Ésta es la forma más sencilla de designar la mala gestión y la corrupción de los dirigentes, bien sea que hayan sido elegidos o que hayan alcanzado el poder por la fuerza.

¿Qué hay que hacer? Desde la guerra fría, ha surgido un aparato gigantesco formado por un gran número de instituciones con el objetivo de sacar de la pobreza a los países en vías de desarrollo. Esto incluye organismos de todo tipo, desde ministerios para el desarrollo en los países ricos e instituciones multilaterales como el Banco Mundial y Naciones Unidas (véase el capítulo 41) hasta organizaciones no gubernamentales (ONG) como Oxfam y Christian Aid.

El enfoque adoptado para enfrentar el problema ha cambiado con el paso del tiempo. En el pasado, los países y los individuos ricos tendían a realizar donaciones directas a los países en dificultades, pero los dictadores con frecuencia desviaban ilícitamente ese dinero a sus propias cuentas en lugar de invertirlo en salud y educación. En la actualidad, las organizaciones de ayuda gastan el dinero

directamente «en el terreno» o ligan los donativos a ciertas condiciones que estipulan su empleo en proyectos particulares, desde proveer a las familias de mosquiteros y textos escolares hasta construir escuelas, carreteras y puentes.

Sin embargo, el problema que enfrentan las instituciones dedicadas a promover el desarrollo, en opinión del economista estadounidense William Easterly, es que estas donaciones poco hacen para equipar a las naciones para el paso de la pobreza a la industrialización. China fue durante muchos años receptora de ayuda internacional, pero ésta tuvo poca relación (si es que la tuvo) con el crecimiento fenomenal del país desde la década de 1990.

Una solución para la pobreza de los países africanos es permitirles comerciar con las naciones ricas sin tener que pagar aranceles sobre sus exportaciones. Otra es permitirles levantar barreras temporales a las importaciones para garantizar que sus industrias manufactureras no sean arrolladas por las de China y otras naciones.

Por irónico que pueda parecer, parte de la respuesta a la crisis de los países en vías de desarrollo puede encontrarse, precisamente, en China, pues tras haberse enriquecido con tantísimo éxito en los primeros años del nuevo milenio, las donaciones del gigante asiático a las naciones de África han crecido con enorme rapidez. Otra cuestión es si las condiciones a que las liga ese dinero pueden de verdad ayudar a los países con mayores dificultades a escapar de la trampa de la pobreza.

Cronología

Siglo XIX
La esperanza de vida en Occidente experimenta un gran salto durante la Revolución Industrial.

1990
La caída de la Unión Soviética pone a China y la India en el camino hacia la riqueza.

2001
La ONU establece los objetivos de desarrollo del milenio (ODM).

2015
Límite fijado para la consecución de los ODM.

La idea en síntesis: la meta es sacar de la miseria a los mil millones más pobres

45 La economía medioambiental

La economía y el medioambiente se entrelazan de forma inextricable. El desarrollo económico, por ejemplo, es una de las primeras razones del cambio climático, pero podría también tener la clave para su solución. De forma similar, el estudio de la economía está a la vanguardia de las investigaciones sobre el calentamiento global y son las herramientas económicas (como los impuestos y las regulaciones) que muy probablemente animen a las personas a contaminar menos en el futuro.

La evolución económica de la humanidad ha ido de la mano de la explotación de los recursos naturales de la tierra, en particular desde la Revolución Industrial. Sin el uso de esos recursos, entre los que el carbón y el petróleo ocupan un lugar importantísimo, es difícil imaginar cómo habrían podido desarrollarse las economías occidentales hasta donde lo han hecho y crear tanta riqueza y prosperidad a lo largo de los últimos siglos.

Resulta claro, sin embargo, que ese desarrollo ha tenido un coste. Una plétora de estudios ha demostrado el vínculo entre el consumo de combustibles fósiles y el calentamiento global. Algunos han afirmado que el cambio climático causado por el hombre puede incluso ser el responsable del aumento de la inestabilidad de los sistemas climáticos, algo que contribuye, por ejemplo, a la aparición de huracanes más fuertes, como el Katrina, que en 2005 arrasó Nueva Orleans. Otros, por su parte, han predicho que si las temperaturas globales continúan incrementándose, los casquetes polares podrían derretirse en cuestión de décadas, lo que aumentaría el nivel del mar en todo el mundo e inundaría grandes ciudades como Nueva York y Londres. Entre los resultados más temidos se encuentra la posible detención de la Corriente del Golfo en el Atlántico, que según algunos podría trastornar gravemente el clima de Europa septentrional y otros lugares más alejados.

«Las pruebas de la gravedad de los riesgos de no actuar o hacerlo a destiempo son en la actualidad abrumadoras. Nos arriesgamos a un daño de una dimensión superior al causado por las dos guerras mundiales del último siglo. El problema es mundial y la respuesta debe ser una

colaboración a escala global.»

Sir Nicholas Stern, economista británico

El dilema medioambiental. Tales eventualidades serían desastrosas para la prosperidad futura del mundo, y por tanto estamos ante un dilema importantísimo. ¿Debemos reducir el actual consumo de combustibles fósiles para aliviar el impacto que el cambio climático pueda tener en las generaciones futuras, incluso a pesar de que eso implique un crecimiento más débil y una mayor pobreza en el futuro inmediato? ¿O, por el contrario, debemos continuar como estamos y dar por sentado que las generaciones venideras, siendo más ricas y avanzadas científicamente que la nuestra, descubrirán la forma de combatir o mitigar el cambio climático?

Según sir Nicholas Stern, el economista británico que escribió uno de los primeros informes sobre este dilema, los costes finales asociados con el cambio climático podrían ascender a cerca del 20 por 100 del producto interior bruto global (unos seis billones de dólares) en comparación con el 1 por 100 que costaría hacer frente al problema hoy.

No obstante, la opción alternativa, a saber, esperar, tampoco debería descartarse sin pensar. A través de la historia, los avances tecnológicos han ayudado a resolver problemas medioambientales en apariencia insolubles. Basta pensar en las previsiones apocalípticas de Thomas Malthus en comparación con el resultado final, bastante más feliz, para comprender que el mercado tiende a desarrollar soluciones a los problemas a los que se enfrenta.

Por ejemplo, durante la era victoriana uno de los principales temores de la población de Londres era la que a medida que la ciudad crecía, y con ella el número de caballos en sus calles, la capital inglesa terminaría sepultada en una pila de estiércol de caballo. Como es evidente, este temor nunca llegó a hacerse realidad debido al nacimiento del coche a motor (el cual, por supuesto, plantea sus propios problemas ambientales). De forma similar, hay muchas pruebas que sugieren que las nuevas tecnologías (ya sean los automóviles con motores de hidrógeno, los reactores nucleares de fusión o las instalaciones para la captura de CO_2) ayudarán a resolver la crisis sin reducir el crecimiento económico de la generación actual de forma significativa.

La mayor externalidad de todas. El cambio climático es un ejemplo de fallo del mercado. En palabras de sir Nicholas Stern, es el peor fallo del mercado que el mundo ha conocido. En un mercado que funcione de manera adecuada, el precio de cualquier cosa sube cuando la oferta se reduce o la demanda aumenta (éste es un aspecto clave de la teoría de la mano invisible expuesta por Adam Smith, véase el capítulo 1). Si todos los participantes se comportan de forma egoísta, los mercados

producirán lo que la gente quiere y se contribuirá al bienestar general.

Sin embargo, dado que hasta épocas muy recientes no se atribuía un precio al aire limpio o a las emisiones contaminantes, nadie en la economía les prestaba mucha atención. Nadie «posee» el medioambiente en sentido estricto, aunque, por supuesto, concierne a todos los seres humanos. Esto es lo que los economistas denominan una externalidad. El coste implícito efectivo de la contaminación es altísimo. Si la contaminación causa más huracanes, fomenta la desertización, eleva el nivel del mar y causa estragos en las ciudades y pueblos, el precio será grandísimo. No obstante, ha sido sólo desde que los científicos comprendieron la capacidad del cambio climático para desencadenar estos fenómenos cuando ha empezado a intentarse calcular el coste real. En teoría, el precio de combatir el cambio climático debería ser lo que las personas están dispuestas a pagar para garantizar que ellas y sus hijos tendrán aire limpio en el futuro. Si están dispuestas a aguantar el aire contaminado y todas sus consecuencias, no hay externalidad.

Cómo pueden los países reducir sus emisiones

1. Impuestos verdes. Gravan las actividades que contaminan la atmósfera, lo que incluye los impuestos a los carburantes, las compañías eléctricas por el carbono que producen, y el vertido de residuos y materiales peligrosos.

2. Comercio de derechos de emisión. Éste es el método preferido por los economistas e implica que los gobiernos subastan permisos que autorizan a las compañías a emitir cierta cantidad de carbono. De este modo se pone un precio a las emisiones de CO_2. Cualquier compañía que necesita contaminar más puede comprar uno de esos permisos a una que contamine menos, y la cantidad total de emisiones se mantiene bajo control. El problema con este plan es que el comercio de emisiones todavía está en su infancia, y fuera de la Unión Europea sigue siendo visto con mucho recelo por la mayoría de las naciones.

3. Tecnología. Varias tecnologías verdes, desde la energía solar a los vehículos eléctricos, podrían reducir las emisiones. El obstáculo es que, hasta hace muy poco, esas tecnologías eran muchísimo más costosas que el consumo de carbón o petróleo. Sin embargo, cuanto más se invierte en ellas, más probable es que se consiga hacerlas asequibles.

El desafío. Los científicos sostienen que, con el fin de prevenir los efectos catastróficos del cambio climático, para el año 2050 el mundo debería haber reducido a la mitad sus emisiones de gases de efecto invernadero (llamados así porque hacen que el calor quede atrapado en la atmósfera, como en un invernadero) y han pedido que se tomen medidas para combatir la deforestación, fenómeno que ha hecho aumentar la emisión de estos gases en un 15 o 20 por 100.

Tales metas son en extremo difíciles de alcanzar, para empezar porque no todas las personas aceptan que sea necesario hacerlo. Durante algunos años Estados Unidos y otros países, entre ellos Australia y China, se abstuvieron repetidas veces de comprometerse con las promesas mundiales de reducción de emisiones por temor

a perjudicar sus economías. Un recorte de las emisiones de gases de efecto invernadero normalmente va acompañado de un menor crecimiento.

Además, naciones en vías de desarrollo como China, Brasil y la India han sostenido, con cierta justificación, que ellas no deberían ser las que carguen con la responsabilidad de reducir sus emisiones de forma significativa. Dado que el cambio climático es en gran medida resultado de la polución generada por el mundo occidental, y no por estas economías jóvenes, ¿por qué deberían ellas pagar los estragos causados por otros? Por desgracia, se espera que sean precisamente estas economías jóvenes las que generen la enorme mayoría de las emisiones contaminantes en los próximos años. De forma similar, son los países más pobres, y en particular los situados en los trópicos, los que probablemente se vean más afectados por el cambio climático.

Por último, es necesario reconocer que aunque la mayoría de la comunidad científica opina que el calentamiento global es una realidad, y además causada por el hombre, algunos siguen viendo con escepticismo las pruebas. Pese a ello, el punto de vista dominante es que el coste de la inacción (el potencial desastre climático de mañana) es enormemente más grande que el coste de actuar hoy (reducir las emisiones y el crecimiento económico). En este sentido debería considerarse combatir el cambio climático como una especie de póliza de seguros para las futuras generaciones.



La idea en síntesis: actuar hoy es la única forma de evitar terribles costes medioambientales mañana

46 La economía del comportamiento

La economía tiene un talón de Aquiles. Hasta hace relativamente poco, muchos de sus practicantes intentaban ignorar o poner en cuestión este defecto, pero en última instancia puede considerarse responsable de muchos de los errores mayúsculos que los economistas han cometido durante centenares de años. Se trata del equivocado supuesto de que los seres humanos son racionales.

La experiencia demuestra que las personas no son en absoluto racionales todo el tiempo. Si fuera de verdad racional, un fumador obeso dejaría el tabaco de inmediato y se pondría a régimen, pues reconocería el daño que está causando a su salud. Y si cada uno de nosotros fuera de verdad racional, no nos dejaríamos persuadir tanto por las ofertas de «pague uno y llévese dos»; y valoraríamos lo adecuado de nuestros salarios basándonos sólo en su nivel absoluto en lugar de compararlo con lo que gana nuestro vecino o nuestro cuñado.

Con todo, pese a estos ejemplos típicos de irracionalidad, la economía «neoclásica» estándar depende de la noción de que las personas tienen una capacidad ilimitada para actuar con racionalidad, voluntad y egoísmo. Esta idea constituye el fundamento de la teoría de la mano invisible de Adam Smith (véase el capítulo 1), la cual postula que cuando se llevan a cabo grandes cantidades de acciones egoístas y racionales, el resultado global será una sociedad más próspera. Al típico hombre racional que puebla la imaginación de los economistas se le conoce con frecuencia como el *Homo economicus*.

Lo cierto, sin embargo, es que las personas son propensas a emociones (el entusiasmo, el amor, los celos y la pena, por ejemplo) que pueden hacerlas actuar de forma irracional.

Los orígenes. La economía del comportamiento investiga por qué y cómo las personas actúan de forma irracional. Esta combinación de economía y psicología es hoy una de las áreas de estudio académico más novedosas y fascinantes. Además, lejos de ser simplemente un ámbito de estudio interesante, ha empezado a desempeñar un papel clave en el diseño de políticas económicas. Y a medida que aumenta nuestro conocimiento sobre cómo funcionan la mente y el cerebro, los

economistas del comportamiento están ayudándonos a comprender mejor qué es realmente lo que impulsa a la gente a actuar de la forma en que lo hace.

Los pioneros de la economía del comportamiento son los psicólogos Amos Tversky y Daniel Kahneman, que en la década de 1970 adaptaron teorías sobre el procesamiento de información en el cerebro y las compararon con modelos económicos.

Estos investigadores encontraron que ante la incertidumbre, las personas no tienden a actuar racionalmente pero tampoco de manera aleatoria, sino que lo hacen de ciertas formas predecibles. Normalmente, usan atajos mentales (reglas generales), lo que Tversky y Kahneman denominan *heurística*. Estas reglas pueden verse determinadas por la experiencia o el entorno. Por ejemplo, alguien que se ha quemado con una sartén tenderá a ser más cuidadoso al manipular otra en el futuro.

Cinco principios de la economía del comportamiento

1. Las personas actúan bajo la influencia de juicios morales y de valor. Con frecuencia hacen lo que creen que es «correcto» antes que lo que les permitirá obtener mayores beneficios.

2. Las personas juzgan de forma muy diferente las situaciones que involucran dinero y las que no, es decir, distinguen entre los contextos de mercado y los contextos sociales. En cambio, para un economista neoclásico no hay diferencia entre regalar a nuestro mejor amigo un libro que nos ha costado veinte dólares y darle un billete por esa misma cantidad.

3. En cuestiones de inversiones financieras, las personas son irracionales. Atribuyen más importancia a acontecimientos recientes que a sucesos remotos, y no son particularmente buenas para el cálculo de probabilidades. De forma similar, no reaccionan muy bien a la pérdida de dinero. Tienden a aferrarse a sus inversiones debido a que tienen un fuerte sentido de posesión.

4. Las personas con frecuencia actúan de acuerdo con sus hábitos en lugar de examinar su comportamiento para determinar si es óptimo. Las viejas costumbres nunca mueren.

5. Las personas son una amalgama de experiencias (suyas y ajenas). Con frecuencia hacen cosas basándose en lo que han visto hacer, no en su propia capacidad de juicio.

«Sin duda, el ámbito investigación de más actualidad [es] la economía del comportamiento, que integra la economía y la psicología. Promete proporcionarnos una nueva perspectiva para las políticas públicas.»

Greg Mankiw, profesor de economía de Harvard

Las pruebas. También puede influirse a las personas para que tomen determinadas decisiones a través de la forma en que se les presenta cierta proposición (algo que se

conoce como *efecto marco*). Por ejemplo, en un experimento Tversky y Kahneman plantearon a los participantes un escenario en el que Estados Unidos se enfrentaba a un brote de una nueva enfermedad asiática poco usual que se calculaba iba a matar a seiscientas personas. Para esta situación había dos cursos de acción: el programa A, con el que se esperaba salvar a doscientas personas, y el programa B, que tenía una probabilidad de un tercio de salvar a las seiscientas personas y una probabilidad de dos tercios de que ninguna persona se salvara. Cerca del 72 por 100 de los encuestados eligieron el programa A, pese a que los resultados finales de ambos programas son idénticos.

Un ejemplo más reciente nos lo proporciona el economista del comportamiento del MIT Dan Ariely, que pidió a sus estudiantes que escribieran los dos últimos dígitos de su número de la seguridad social en una hoja de papel y luego les preguntó cuánto estaban dispuestos a pagar por una botella de vino en una hipotética subasta. Resultó que la cantidad que estaban dispuestos a pagar dependía de su número de la seguridad social: quienes tenían los dígitos finales más bajos pujaban menos y quienes tenían los dígitos más altos pujaban más. Este fenómeno se conoce como *efecto ancla*, y como el efecto marco, socava la creencia firmemente establecida de que los precios en el mercado son una función de la oferta y la demanda.

Los desarrollos más recientes de la economía del comportamiento aprovechan la moderna tecnología IRM (imágenes por resonancia magnética) para escanear el cerebro de los participantes en sus experimentos y ligar la actividad observada a decisiones económicas. Un hallazgo interesante de la *neuroeconomía* es que cuando alguien está intentando vender algo y el potencial comprador le ofrece una suma insultante, la parte del cerebro que reacciona es la misma que se activa cuando nos topamos con un olor o imagen que nos resultan repulsivos.

La economía del empujón. La gente no siempre toma sus decisiones basándose en su propio interés. Ésta es una idea profundamente importante, pues la mayoría de las economías se estructuran en gran medida alrededor del supuesto contrario. Por ejemplo, los economistas por lo general dan por sentado que las personas ahorrarán a lo largo de su vida porque conviene a su interés tener algo de dinero cuando llegue el momento de la jubilación. Asimismo, suponen que la gente no asumirá más deudas de las que, según piensan, pueden razonablemente manejar. En realidad, de acuerdo con la economía del comportamiento, lo que nos empuja a asumir deudas es con bastante frecuencia no nuestro propio interés sino la heurística. La implicación clave es que en ciertos ámbitos (ahorrar, perder peso o mejorar sus finanzas) las personas necesitan que se las empuje en cierta dirección, en lugar de esperar que sea su propia voluntad la que les lleve allí.

Esto ha conducido a lo que algunos han empezado a llamar «paternalismo libertario» o «economía del empujón»: esfuerzos para poner en práctica las conclusiones de la economía del comportamiento. Por ejemplo, aunque a las

personas no debe privárselas de la libertad de elegir, algunos sostienen que se las debería orientar ligeramente en una dirección particular, más positiva. Un ejemplo típico es el de inscribir a los empleados automáticamente en un plan de pensiones, pero ofreciéndoles la posibilidad de excluirse. Otra idea polémica (propuesta en 2008 por el primer ministro británico Gordon Brown) es aplicar la idea de «presunción del consentimiento» para las donaciones de órganos, esto es, asumir por defecto que todas las personas están dispuestas a ser donantes a menos que explícitamente hayan indicado lo contrario.

No obstante, resulta claro que este tipo de planes pueden ser peligrosos en las manos equivocadas. Los gobiernos tienen el deber de proteger a sus ciudadanos de la guerra, el crimen y la penuria, pero ¿deben también protegerlos de su propia irracionalidad? ¿Dónde está el límite? Si las personas toman decisiones equivocadas acerca del ahorro o la donación de órganos, ¿no es posible que también tomen decisiones erradas en las urnas?

A pesar de estas preocupaciones, la economía del comportamiento ha transformado el ámbito de los estudios económicos al haber socavado de forma irrevocable el supuesto de que los seres humanos siempre actúan de manera racional y buscando su propio interés. Lo cierto es que las personas son más complejas. Para los economistas de mañana, la tarea es encontrar el modo de integrar estos dos modelos.

Cronología

1955
Herbert Simon, ganador del premio Nobel de Economía, cuestiona el supuesto de que las personas tienen capacidades ilimitadas de procesamiento de información.

Década de 1970
Los trabajos pioneros de Tversky y Kahneman combinan psicologia y economía.

1980
La economia del comportamiento empieza a influir en las teorias sobre el ahorro.

1996
Muere Amos Tversky.

2002
Daniel Kahneman recibe el premio Nobel de Economía.

La idea en síntesis: las personas son predeciblemente irracionales

47 La teoría de juegos

En una escena de la película *La princesa prometida* (1987), adaptación de la obra de William Golding, el héroe, Westley, y su enemigo, Vizzini, se enzarzan en una batalla de ingenio. Westley coloca dos copas de vino sobre la mesa señalando que ha añadido un veneno letal llamado «iocane» en una de ellas. El héroe desafía a Vizzini a elegir una copa.

«Es sencillísimo», dice Vizzini. Y continúa:

> Todo lo que tengo que hacer es inferirlo de lo que sé de ti. ¿Eres la clase de hombre que vertería el veneno en su copa o en la de su enemigo? Ahora bien, un hombre listo pondría el veneno en su propia copa porque sabe que sólo un grandísimo idiota se quedaría con la que se le ha puesto delante. Como yo no soy un idiota, es claro que no puedo elegir la copa que tienes delante. Pero dado que debes saber que no soy un idiota, probablemente has pensado en ello, de modo que es claro que no elegiré el vino que está frente a mí.

Finalmente, ambos beben, Vizzini de su copa y Westley de la suya, después de lo cual el héroe advierte a su enemigo que ha escogido mal. Vizzini, que en secreto había cambiado las copas, ríe satisfecho.

Sin embargo, Westley había puesto veneno en ambas copas, pues había desarrollado inmunidad contra el veneno, y mientras Vizzini se desploma, el héroe rescata a la princesa Buttercup. En apariencia, *La princesa prometida* no es una película que tenga mucha relación con la economía. Pero la escena que acabamos de considerar es un ejemplo perfecto de la teoría de juegos.

La teoría de juegos es la ciencia que está detrás de la estrategia humana. Es el estudio de cómo los seres humanos intentan prever las acciones de otros y cuáles serán las consecuencias últimas de éstas. Y por ello se ha convertido en una de las ideas económicas más influyentes de las últimas décadas. En el siglo XVIII, Adam Smith sostenía que las personas eran inherentemente egoístas, pero que cuando este egoísmo se canalizaba a través de un mercado, el resultado final era el mejoramiento de la sociedad. La teoría de juegos, por su parte, examina cómo el egoísmo de las personas informa la manera en que negocian con sus semejantes.

El dilema del prisionero. El modelo clásico de la teoría de juegos postula una prisión en la que se interroga por separado a dos cómplices en un delito. Cualquiera

de ellos tiene dos opciones: confesar el delito o guardar silencio. Si uno confiesa y el otro no abre la boca, el delator queda completamente absuelto y su cómplice va a la cárcel diez años. Si ambos guardan silencio, cada uno recibirá una condena de un año. Si ambos confiesan, pasarán cinco años entre rejas.

La matemática indica que la opción más razonable para ambos es permanecer en silencio. Sin embargo, uno de los preceptos de la teoría de juegos es que el egoísmo de los individuos los llevará de forma invariable a traicionarse mutuamente, pues el incentivo de evitar la condena más larga, sumado a la posibilidad de recuperar la libertad, resulta más atractivo que la opción de guardar silencio y arriesgarnos a ser traicionados por nuestro cómplice. El argumento es que en ciertas circunstancias la mejor decisión no es siempre la más obvia.

«No hagas a los demás lo que te gustaría que te hicieran a ti. Sus gustos pueden ser diferentes.»

George Bernard Shaw

Ahora bien, ¿qué pasa si el dilema del prisionero se repite una y otra vez? En tales circunstancias, cuando los prisioneros conocen los parámetros del juego, pueden aprender que la cooperación es una táctica que les beneficia más que la traición. De forma similar, cuando este dilema se ha utilizado en experimentos, ha permitido en ocasiones resaltar la propensión de las personas a escoger la alternativa altruista de guardar silencio.

Encontramos otro ejemplo de teoría de juegos en el clásico *Rebelde sin causa*, donde el protagonista, interpretado por James Dean, juega con un adversario al «gallina», una carrera de coches en dirección a un barranco en la que el perdedor es el primer conductor en saltar de su vehículo. Aunque cada uno de los participantes busca el mejor resultado, el riesgo es el peor de todos: su propia muerte.

El arte de predecir los movimientos del adversario. Sin embargo, la teoría de juegos es un campo de estudio mucho más amplio de lo que estos ejemplos sugieren. Examina cómo se comportan los seres humanos en escenarios que tienen la apariencia de un «juego» (en oposición a aquellas situaciones que no implican estrategia de ningún tipo). Lo que estos escenarios tienen en común es que las acciones de un participante invariablemente influyen no sólo en el resultado que obtiene sino en el que obtienen los demás participantes. Esto incluye juegos de suma cero en los que los intereses de cada participante chocan entre sí por lo que la victoria de uno representa la derrota de otro, y juegos en los que el resultado puede ser beneficioso para todos.

Hollywood conoce la teoría de juegos

La teoría de juegos halló una inesperada audiencia popular con Una mente maravillosa, ganadora del Oscar a la mejor película en 2001. El actor Russell Crowe interpreta a uno de sus primeros teóricos, el matemático John Nash, que padeció esquizofrenia paranoide durante buena parte de su carrera, antes de ganar el premio Nobel de Economía en 1994. Sin embargo, el logro de Nash no fue concebir la teoría de juegos (el padre de la teoría fue el matemático de la Universidad de Princeton John von Neumann) sino refinarla y encontrar aplicaciones para ella. El equilibrio de Nash (la teoría a la que dio su nombre) describe la situación en que los participantes en un juego conocen cuál es la estrategia de su adversario, pero al no saber si éste cambiará o no de opinión, optan por mantener la suya.

La clave de la teoría es el hecho de que en tales circunstancias las personas están obligadas a adivinar las intenciones de otro ser humano racional y egoísta. Dado el gran número de interacciones humanas en las que existe interdependencia estratégica, la teoría de juegos se ha vuelto una disciplina en extremo influyente, cuyos hallazgos tienen aplicación en la política, la economía y el comercio. La utilizan los banqueros en las absorciones y adquisiciones de empresas; los empleadores y los sindicatos en las disputas salariales; los políticos en la negociación, por ejemplo, de acuerdos comerciales internacionales (o, lo que resulta más polémico, al considerar si sus países deben o no ir a la guerra); y las compañías cuando determinan cómo poner precio a sus productos y vender más que sus rivales.

Juegos de guerra. Una de las primeras y más polémicas aplicaciones de la teoría de juegos se dio durante la guerra fría. Tanto la Unión Soviética como Estados Unidos tenían armas nucleares capaces de causar una devastación masiva en el otro país; ambos sabían que el disparo de un misil tendría como resultado su destrucción mutua; en otras palabras, quien disparara primero sabía que su enemigo respondería lanzando sus propios misiles. De hecho, el filósofo Bertrand Russell comparó el punto muerto alcanzado por ambas potencias en su carrera nuclear como un juego suicida no muy distinto del «gallina».

En *La estrategia del conflicto*, una obra hoy clásica publicada en 1960, Thomas Schelling exploró cómo la teoría de juegos motivaría a la Unión Soviética y a Estados Unidos a responder a los movimientos del otro. Una de sus conclusiones más sorprendentes fue que los países que se enfrentaban a un punto muerto semejante estaban mejor situados cuando se esforzaban por proteger más sus armas que a sus pueblos. La lógica que sustentaba este argumento era que el país que se creyera capaz de sobrevivir a las consecuencias de una guerra nuclear tenía más probabilidades de iniciar una. Por tanto, decía Schelling, en lugar de construir refugios nucleares para toda la población, lo mejor que podía hacer un país era demostrar su capacidad para responder con fuerza si su adversario lanzaba una cabeza nuclear en su dirección. Estas ideas influyeron en la forma en que ambos

bandos de la guerra fría enfocaron el arte de mostrarse dispuestos a adoptar medidas extremas. El problema, en este caso, era que ninguna de las dos potencias sabía cuántos misiles tenía la otra, dónde estaban y adónde apuntaban, pero esta incertidumbre sólo perpetuó el callejón sin salida.

¿Ciencia o arte? Un ejemplo clásico de la teoría de juegos es un juego al que todos hemos jugado en algún momento: el ajedrez. Siempre que jugamos a un juego de estrategia tomamos decisiones basándonos en lo que prevemos que hará nuestro contrincante. No obstante, el número de movimientos posibles en un momento dado de la partida es casi infinito, por lo que la única opción es planear unos cuantos movimientos por adelantado y confiar que tanto la experiencia como la intuición llenen los vacíos.

La teoría de juegos sigue siendo una de las áreas de los estudios económicos que más rápido están desarrollándose, y cada vez más sus aportes nos ayudan a descubrir verdades fundamentales acerca del comportamiento humano. Con todo, en palabras de uno de los mayores expertos mundiales en la materia, Avinash Dixit de la Universidad de Princeton, «la teoría está lejos de ser completa y en muchos sentidos el diseño de una estrategia exitosa continúa siendo un arte».

Cronología

1944
Se publica *La teoría de juegos y el comportamiento económico* de John von Neumann y Oskar Morgenstern.

1950
Se formula el dilema del prisionero; Nash propone su teoría del equilibrio.

1960
Se publica *La estrategia del conflicto* de Thomas Schelling.

1982
Maynard Smith publica *Evolución y teoría de juegos.*

1994
Nash recibe el premio Nobel de Economía.

La idea en síntesis: en los juegos las personas utilizan estrategias diferentes

48 La economía de la vida cotidiana

¿Qué ocurre cuando se saca a la economía de la sala de juntas y se la lleva al dormitorio o cuando se la emplea para estudiar delincuentes en lugar de compañías? ¿Qué sucede cuando se aplican sus herramientas al análisis de fenómenos tan disímiles con el mercado negro y la vida familiar? Tan potentes y universales son las herramientas de la teoría económica (desde las nociones de oferta y demanda hasta la teoría de juegos) que se pueden usar para arrojar luz sobre cuestiones que, en apariencia, no tienen ninguna relación entre sí.

Considérese la parábola del vendedor de rosquillas (uno de los muchos ejemplos expuestos por Steven Levitt y Stephen Dubner en su libro *Freakonomics*, publicado en 2005, a partir de las investigaciones económicas del profesor Levitt). Es más o menos así: un hombre tiene un pequeño negocio de venta de rosquillas y un día decide que, en lugar de dar vueltas por las oficinas y vender las rosquillas una a una, dejará en cada compañía una caja entera y un bote con una nota para que cada uno pague lo que consuma. Lo reconfortante, y quizá sorprendente, es que este sistema basado en la honradez funciona bastante bien. Y, además, le ha permitido descubrir algunas tendencias fascinantes: por ejemplo, que las personas son más honestas cuando trabajan en oficinas pequeñas, cuando hace buen clima y cuando las vacaciones están a la vuelta de la esquina.

El libro de Levitt y Dubner propone conclusiones poco convencionales acerca de algunos de los fenómenos más polémicos de la sociedad moderna: el aborto y la raza, por ejemplo. Entre otras cosas, revela nexos sorprendentes entre el Ku Klux Klan y los agentes inmobiliarios y saca a la luz las formas de hacer trampa de los maestros de escuela de Chicago y los luchadores de sumo.

El argumento, sin embargo, es que las reglas de la economía (trátese de la oferta y la demanda, la mano invisible, los incentivos o cualquier otra parte del panteón de las ideas económicas) tienen aplicación incluso en los entornos más inesperados y alejados de los mercados. A fin de cuentas, la economía es el estudio de las decisiones humanas, de modo que su funcionamiento no requiere necesariamente de un trasfondo monetario.

La paternidad: ¿altruismo o inversión?

Por regla general, los padres tratan a sus hijos con visible altruismo. Los cubren de atenciones y regalos sin recibir grandes recompensas directas, y lo hacen a pesar del hecho de que los bebés son inherentemente egoístas durante buena parte de su infancia. Aunque muchos dan por sentado que esto sencillamente es una manifestación de amor familiar, Becker sostiene que no es así. En su opinión, la complacencia de los padres es un medio de invertir de forma indirecta para su ancianidad. La tasa de rendimiento, afirma, de invertir en los propios hijos supera la del ahorro de jubilación regular, pues es probable que un hijo próspero y rico cuide de sus padres en caso de necesidad.

Sin embargo, el libro de Levitt y Dubner, que tuvo un gran éxito de ventas y dio origen a una gran cantidad de imitadores en los años posteriores, no era la primera ocasión en que un economista avezado aplicaba estas reglas a la vida cotidiana normal. El verdadero pionero de este enfoque fue Gary Becker, economista de la Universidad de Chicago y ganador del premio Nobel en 1992. Becker mostró que, de alguna forma, todas las personas (los delincuentes, los racistas, los padres y madres de familia, los drogadictos, etc.) actúan influidas por fuerzas económicas como los incentivos y hacen elecciones que pueden describirse con modelos racionales de toma de decisiones.

«Dado que la economía como ciencia es ante todo un conjunto de herramientas y no tanto una serie de contenidos, ningún tema, por más insólito que sea, se encuentra fuera de su alcance»

Steven Levitt

Salirse con la suya. En el corazón de las teorías y argumentos de Becker se encuentra la idea de que casi siempre hay un coste asociado a lo que hacemos (aunque se trate de un coste social y emocional y no de una suma concreta de dinero). Por ejemplo, una de sus ideas es que quien discrimina a los miembros de una minoría con frecuencia incrementará mentalmente el coste de una transacción si ésta implica interactuar con ellos.

«La cantidad de delitos está determinada no sólo por la racionalidad y las referencias de los aspirantes a delincuentes, sino también por los entornos económicos y sociales creados por las políticas públicas, incluido el gasto en policía, los castigos que conllevan los distintos delitos y las oportunidades de empleo, educación y programas de formación.»

Gary Becker

El momento eureka de Gary Becker se produjo cuando se encontró teniendo que decidir entre estacionar en un lugar prohibido o conducir hasta un estacionamiento a varias calles de distancia, lo que suponía un coste adicional en términos de tiempo y esfuerzo. El economista optó por estacionar en zona prohibida, pues juzgó que el riesgo de ser sorprendido y castigado no superaba el esfuerzo extra que suponía llevar su coche hasta el estacionamiento y regresar caminando. Los delincuentes, concluyó, hacen valoraciones similares cuando deciden quebrantar la ley.

Esta conclusión tiene importantes implicaciones para la forma en que los políticos diseñan sus sistemas judiciales, pues respalda la idea de que las multas y las penas deberían ser más severas. Cuanto más dura es la pena, mayor es el coste de ser atrapado y mayor su poder de disuasión. Ésta fue una de las ideas que harían a Becker merecedor del premio Nobel de Economía.

Levitt demostró la teoría cuando algunos años más tarde estudió los índices de delincuencia juvenil en varios estados de Estados Unidos y los comparó con los índices para la población adulta. Su investigación halló que tan pronto los delincuentes alcanzan la edad suficiente para enfrentarse a las sentencias muchísimo más severas que reciben los adultos, su actividad delictiva tiende a ser menos frecuente.

De hecho, Tim Harford, el autor de *El economista camuflado*, tuvo ocasión de ver a Becker ejemplificando sus propias teorías cuando, para llevarlo a un restaurante, el premio Nobel estacionó su coche en un lugar en el que sólo podía permanecer treinta minutos, tiempo que la comida excedió con creces. Becker le explicó que dado que esas plazas no se controlaban lo bastante a menudo, consideraba que la comodidad de su ubicación hacía que valiera la pena correr el riesgo de ser multado. Esto era algo que hacía todo el tiempo, dijo, y aunque ocasionalmente le multaban, no ocurría con la frecuencia suficiente como para disuadirlo de estacionar allí. El suyo era sencillamente un comportamiento racional.

Aplicaciones sociales. Las herramientas de la economía, por supuesto, no sólo se aplican a situaciones delictivas. Harford, por ejemplo, ha mostrado que quienes participan en sesiones de «citas rápidas» tienden a elevar o reducir sus expectativas acerca de las cualidades de la pareja que buscan basándose no en sus exigencias absolutas sino en la calidad de la población con que se topan. La cantidad de personas que consiguen establecer una segunda cita se mantiene constante, con independencia de que el atractivo general de los candidatos sea increíble o no.

Levitt usa teorías económicas para demostrar que los niños se definen menos por la manera en que se los cría que por los antecedentes económicos e incluso étnicos de sus padres. Asimismo, es famoso por haber sostenido que la razón para el descenso que experimentó la criminalidad en Estados Unidos en la década de 1990

fue la legalización del aborto en la década de 1970, pues ello permitió que las familias de las zonas más deprimidas de las ciudades no se reprodujeran ya de forma descontrolada.

«La macroeconomía no se ocupa en realidad del comportamiento humano», dice Levitt.

La economía es un conjunto de herramientas amplias para ver el mundo. Pero nos dice que establezcamos medidas que son absurdas porque no se preocupa acerca de cuestiones como la equidad o la moralidad ni tiene en cuenta factores psicológicos.

En economía, el castigo apropiado por estacionar en el lugar reservado a los discapacitados sería recurrir a la ejecución o la tortura de forma muy ocasional: desde un punto de vista económico eso sería completamente razonable.

Aunque la aplicabilidad de las teorías económicas a la vida cotidiana tiene límites, hay en ellas una lección clara para los políticos: la economía no es un marco perfecto para ver el mundo. Sin embargo, es el mejor método disponible para decidir cómo puede influirse en las personas y predecir su comportamiento. Y eso vale tanto para nuestros pecadillos sociales como para nuestras tribulaciones financieras. Una conclusión que Adam Smith hubiera aprobado por completo.

Cronología

1776
Se publica *La riqueza de las naciones* de Adam Smith.

1992
Gery Becker gana el premio Nobel de Economía.

2003
Steven Levitt gana la medalla John Bates Clark.

2005
Publicación de *Freakonomics*.

La idea en síntesis: la economía puede aplicarse a todo

49 La economía de la felicidad

En la década de 1970, en Bután, un diminuto reino del Himalaya, la economía del país fue sometida a un importante escrutinio. De acuerdo con la mayoría de indicadores (producto interior bruto, renta nacional, tasa de empleo, etc.), su crecimiento era muy lento, y el rey decidió hacer algo inusual. Decretó que desde ese momento el progreso de Bután se mediría no a través de estos criterios económicos tradicionales sino a partir de su felicidad interior bruta.

Esta decisión podría parecer una respuesta poco convencional a las críticas procedentes del exterior, pero el rey había dado con una idea que con el tiempo crecería hasta convertirse en un estudio importante y cada vez más respetable: la economía de la felicidad. Como naciones e individuos, gran parte de la humanidad es hoy más rica y saludable de lo que nunca ha sido. Sin embargo, esta riqueza ha llegado acompañada de malestar y descontento. Durante los últimos cincuenta años, la población de las naciones ricas ha empezado a sentirse cada vez menos feliz.

La búsqueda de la felicidad. La economía tradicional no tiene una explicación satisfactoria para este hecho. Desde la época de Adam Smith, se ha dado por sentado que la riqueza es la medida clave del progreso de un país. Por esta razón (y el hecho de que el dinero es fácil de medir) los economistas han tendido a concentrarse en indicadores como el producto interior bruto, el desempleo y otro puñado de medidas sociales como la esperanza de vida y la desigualdad. Pero no, al menos hasta hace poco, en la felicidad, lo que resulta de algún modo sorprendente dada la importancia que los filósofos han atribuido a la satisfacción desde los albores de la humanidad.

Con todo, la idea de que el progreso de un país debe medirse en relación a su felicidad no nació hace poco más tres décadas en Bután. En 1776 Thomas Jefferson estableció que los estadounidenses debían no sólo tener derecho a la vida y la libertad sino también a «la búsqueda de la felicidad». Poco después, Jeremy Bentham, el padre de la filosofía utilitarista, afirmó que los seres humanos debían esforzarse por alcanzar «la mayor felicidad para el mayor número».

La búsqueda de la felicidad parece haber dado resultados concretos en Bután. Desde la adopción del índice de felicidad interior bruta, el país ha crecido a un

ritmo extraordinario incluso de acuerdo con criterios económicos convencionales. En 2007 fue la segunda economía de más rápido crecimiento del mundo, algo que consiguió al tiempo que aumentaba su felicidad interior bruta. En un esfuerzo por mantener los niveles de satisfacción de la población, se decretó que el 60 por 100 del país debía seguir cubierto de bosques, mientras que se han impuesto límites al número de turistas que puede visitar el país cada año, pues el turismo, al parecer, reduce la felicidad. El dinero se redistribuye de los ricos a los pobres para contribuir a acabar con la pobreza masiva.

Medir la felicidad. Estos esfuerzos por hacer a Bután más feliz parecen haber dado muy buenos frutos. Según una encuesta realizada en 2005, sólo el 3 por 100 de la población afirmaba no sentirse feliz, mientras que casi la mitad se describía como muy feliz. No obstante, tales encuestas pueden a menudo ser vagas, poco convincentes y difíciles de comparar empíricamente. La felicidad es muchísimo más difícil de medir que, por ejemplo, los niveles de riqueza o la esperanza de vida, y esto explica que la economía la haya desatendido. Sin embargo, los recientes avances tecnológicos han ayudado a los neurocientíficos a identificar qué parte del sistema nervioso central estimula la felicidad, y sus hallazgos han contribuido a dar una capa de credibilidad científica a las medidas de felicidad.

La jerarquía de las necesidades

Existen algunas necesidades humanas que deben ser satisfechas si queremos ser felices. Éstas van desde las vinculadas a la fisiología (funcionamiento adecuado de las funciones corporales) y la seguridad (techo, empleo, salud, etc.) hasta las relacionadas con el amor y el afecto, el reconocimiento y, finalmente, la realización personal. Aunque esta jerarquía, propuesta por el psicólogo Abraham Maslow en un trabajo de 1943, recoge todo lo que contribuye a nuestro bienestar, los economistas que se ocupan de la felicidad han encontrado que una vez se consigue satisfacer las necesidades básicas (aquellas vinculadas a la fisiología y la seguridad), la felicidad individual no necesariamente aumenta con la riqueza.

«La ideología de la felicidad interior bruta relaciona las metas de desarrollo de Bután con la búsqueda de la felicidad. Esto significa que la ideología refleja la concepción butanesa del propósito de la vida humana, una concepción que sitúa en el centro el desarrollo personal del individuo.»

Dasho Meghraj Gurung, ministro butanés

En las últimas décadas, los economistas y los psicólogos han comenzado a medir en serio la felicidad de las personas mediante estudios a largo plazo. La conclusión a

la que han llegado es que aunque la felicidad individual se incrementa a medida que se pasa de la pobreza a la riqueza, el nivel de satisfacción empieza a descender a medida que la gente se aleja de la línea de pobreza. Según Richard Layard, un economista británico especializado en la economía de la felicidad, una vez que el salario medio de una nación supera los veinte mil dólares, el aumento de los ingresos deja de hacer a la gente más feliz y la vuelve gradualmente más insatisfecha. En términos económicos, más allá de ese punto la riqueza tiene rendimientos decrecientes desde el punto de vista de la felicidad que proporciona.

Esto es lo que Richard Easterlin, uno de los pioneros de este campo, denomina el «ciclo hedónico»: una vez que alguien consigue hacerse rico, se acostumbra con rapidez a su nueva situación y pronto considerará natural su nuevo nivel de vida. Además, las investigaciones en el campo de la economía del comportamiento (véase el capítulo 46) han demostrado que una vez que una persona satisface sus necesidades básicas empieza a medir su satisfacción no a partir de su riqueza o sus logros absolutos sino por comparación con otros. El viejo adagio de que alguien es feliz siempre que su salario sea más alto que el de su cuñado tiene un fundamento definitivo en la psicología humana. Tales hallazgos indican que una cultura de noticias del mundo del espectáculo veinticuatro horas al día, que no deja de publicitar el estilo de vida de los ricos, los bellos y los famosos, probablemente no hace otra cosa que socavar la felicidad y satisfacción de las personas todavía más.

El dinero no lo es todo. Los gobiernos de muchas partes del mundo, desde el Reino Unido y Australia hasta China y Tailandia, se han embarcado en la búsqueda de una medida de bienestar interior bruto que permita comparaciones internacionales. Mientras algunos economistas tradicionales se burlan de tal objetivo, sería equivocado dar por sentado que el actual abanico de indicadores del progreso de un país es definitivo. Un indicador independiente, diseñado por la New Economics Foundation, es el «índice del planeta feliz», que combina las medidas de satisfacción subjetiva, la esperanza de vida y la huella ecológica per cápita. Según esta organización, el país más feliz del mundo en 2006 era la isla de Vanuatu, en el Pacífico, seguida de Colombia y Costa Rica, mientras que los menos felices eran Burundi, Suazilandia y Zimbabue. La mayoría de los países más ricos del mundo, incluidos Estados Unidos y el Reino Unido, se encontraban por debajo de la mitad de la lista.

La economía de la felicidad influye de forma creciente en la forma en que los políticos de los países desarrollados diseñan sus políticas. Se ha sugerido, por ejemplo, que unos impuestos más altos a los grandes contribuyentes harían a la sociedad más feliz en su conjunto porque reducirían los niveles nacionales de envidia. Otra idea es que las compañías pongan límites a la incidencia del mérito en el salario de sus trabajadores. Lord Layard ha propuesto financiar programas masivos de terapia cognitiva conductual para todos los ciudadanos. Aunque estas

ideas son polémicas, han estado ganando fuerza en el Reino Unido y Estados Unidos, donde los políticos se esfuerzan por motivar a unos votantes muchas veces apáticos.

El desarrollo de la economía de la felicidad ha suscitado una ligera reacción negativa. Algunos psicólogos han sostenido que el descontento y la envidia pueden desempeñar una función importante en la sociedad como factores que promueven el mejoramiento personal. Y, además, está la cuestión de si la búsqueda de la felicidad por parte de una nación es completamente justificable desde una perspectiva moral. En 1990, Bután expulsó de su territorio a unos cien mil descendientes de emigrantes nepalíes. Según se informó, esta limpieza étnica aumentó la felicidad a nivel nacional, pero a costa de ensuciar el historial del país en materia de derechos humanos. La riqueza, resulta claro, no lo es todo, pero tampoco lo es la felicidad.



La idea en síntesis: la economía no sólo se ocupa del dinero

50 La economía del siglo XXI

A los economistas se los ha ridiculizado por haber sido incapaces de prever cambios trascendentales en el paisaje financiero y no haber advertido las señales de una catástrofe repentina del mercado de valores. Pero ahora, en los primeros años del tercer milenio, han surgido cuestionamientos más básicos que afectan los cimientos mismos de la disciplina: resulta demasiado difícil ignorarlos.

El primero es el hecho de que sus doctrinas clave, las que encarnaron John Maynard Keynes y Milton Friedman, fueron probadas hasta hacerlas añicos a lo largo del siglo XX, con frecuencia con resultados desagradables.

El segundo es un problema más básico. Desde los primeros días de la disciplina, la economía ha confiado más o menos en la idea de que los seres humanos se comportan de forma racional, a saber, que siempre actúan buscando su propio beneficio y que el conjunto de esas acciones, en un mercado que funcione plenamente, hará a la sociedad más próspera (véase el capítulo 1).

Sin embargo, esto no explica por qué las personas con tanta frecuencia toman decisiones que a todas luces van en contra de su propio interés. Una muerte prematura no beneficia a nadie, pero a pesar de toda la información disponible acerca de los peligros de la obesidad y el cáncer del pulmón, la gente continúa fumando y comiendo alimentos ricos en grasas. Argumentos similares se han planteado a propósito del cambio climático y la polución provocada por el hombre.

Nuevas disciplinas como la economía del comportamiento (véase capt. 46) han revelado que la mayor parte del tiempo las personas toman sus decisiones basándose no en lo que más las beneficiaría sino en la heurística (reglas generales fruto de su propia experiencia), o por imitación.

El malestar hipotecario

La economía convencional da por sentado que las personas tienen la habilidad para seleccionar el producto que mejor se adecúa a sus intereses a pesar de la complejidad de esta tarea. Que este supuesto carecía de validez lo demostró el auge de los mercados inmobiliarios de comienzos del siglo XXI. Muchas familias que no tenían una posición acomodada aceptaron hipotecas sin darse cuenta de que, cuando terminaran los años de

tipos de interés bajos, sus amortizaciones mensuales se dispararían repentinamente a niveles que no estarían en condiciones de pagar. Los economistas convencionales no previeron la escala del descalabro que se produciría a continuación, en parte porque no consiguieron advertir que la gente estaba tomando decisiones visiblemente irracionales que en última instancia les llevaría a perder sus hogares.

Un enfoque ecléctico. A la luz del hecho de que las personas no siempre actúan de forma racional, es probable que en el futuro los legisladores adopten una perspectiva más paternalista. De hecho, por ejemplo, existen ya propuestas para que se regule el mercado hipotecario de manera más rigurosa de modo que a los consumidores les resulte menos fácil tomar decisiones que vayan en contra de sus intereses a largo plazo.

La economía se encuentra en un proceso de evolución que plantea un cambio radical de perspectiva: de una fe casi ilimitada en la capacidad de los mercados para decidir el mejor resultado se camina hacia una disciplina que cuestiona precisamente que los mercados siempre tengan esa capacidad. Como la novela moderna, que en lugar de limitarse a un único discurso escoge con eclecticismo entre una variedad de estilos diferentes, la economía del siglo XXI habrá de elegir elementos del keynesianismo, el monetarismo, la teoría de los mercados racionales y la economía del comportamiento para crear una nueva fusión.



La idea en síntesis: hay que intervenir cuando la gente no se comporta de forma racional

Glosario

Acciones Una unidad de participación en la propiedad de una compañía. Las acciones dan a su poseedor derecho a recibir un dividendo y votar acerca de los planes de la compañía.

Agregado Otra palabra para «total». Se aplica a cifras grandes, como, por ejemplo, el producto interior bruto o las ventas totales de una compañía a lo largo de un año.

Arancel Una tarifa impuesta por un gobierno sobre los bienes importados de otros países.

Banco central La principal autoridad monetaria de un país. Acuña la moneda nacional y regula la oferta de crédito, principalmente a través del control de los tipos de interés.

Bono Certificado de deuda emitido por un país, un Estado o una compañía.

Capital Dinero o activos materiales utilizados para generar una renta.

Capitalismo El sistema económico en el cual el capital es propiedad de individuos y empresas particulares.

Comunismo La idea marxista según la cual el capitalismo sería reemplazado por una sociedad en la que el pueblo (o más bien el gobierno) es el propietario de los medios de producción de la economía.

Controles de capital Restricciones impuestas por los Estados a la cantidad de capital que se permite entrar o salir de un país.

Crédito Una palabra amable para deuda; la promesa de que se pagará a alguien en el futuro por lo que presta en el presente.

Crisis crediticia Una crisis financiera en la que los bancos son reacios a prestar dinero, o no están en condiciones de hacerlo, lo que afecta gravemente al resto de la economía.

Déficit Descubierto en una cuenta, ya se trate de un déficit presupuestario del gobierno o un déficit por cuenta corriente de todo un país.

Deflación Situación de una economía en la que, por término medio, los precios de las mercancías disminuyen en lugar de aumentar.

Demanda La cantidad total de bienes o servicios que las personas están dispuestas a comprar a determinado precio. Por lo general, a medida que los precios aumentan, la demanda disminuye.

Depresión Una recesión severa. Usualmente se define como una contracción del producto interior bruto del 10 por 100, o una recesión que se prolonga durante tres años o más.

Dinero Activos comúnmente empleados para la compra de bienes y el pago de deuda. Es un medio de cambio, una unidad contable y un depósito de valor.

Estabilizadores automáticos El gasto o los ingresos de un gobierno en la medida que contribuyen a la expansión o contracción de la economía para contrarrestar los altibajos del ciclo económico.

Estanflación Situación en que a una inflación elevada se le suma un estancamiento del crecimiento económico.

Expansión monetaria cuantitativa Métodos que los bancos centrales utilizan cuando los tipos de interés dejan de funcionar, como ocurrió en Japón en la década de 1990 y en gran parte del mundo occidental en el primer decenio del siglo XXI. Con ellos se intenta influir en la cantidad de dinero presente en la economía, más que en su precio.

Exportaciones Bienes y servicios que se producen localmente y se venden a países extranjeros.

FMI El Fondo Monetario Internacional. La organización internacional encargada de vigilar la economía mundial y rescatar a los países que padecen crisis financieras.

Fondos de cobertura (*hedge funds*) Un tipo de vehículo de inversión que puede apostar por el aumento o descenso de valor de una compañía, entre otras muchas estrategias más complejas.

Hiperinflación Situación en que la inflación se sale de control. Un fenómeno en extremo perjudicial que padecieron, por ejemplo, Alemania en la década de 1920, el caso más tristemente célebre, y Zimbabue a comienzos del siglo XXI.

Importaciones Bienes y servicios comprados a otros países.

Inflación El ritmo al que aumentan los precios de los bienes de consumo en la

economía en general.

Interés La cantidad, expresada en términos porcentuales, que alguien espera recibir por una inversión y, desde el punto de vista contrario, la cantidad que se ha de pagar por pedir prestado.

Juego de suma cero Situación en que las ganancias del vencedor equivalen a las pérdidas del derrotado. Esto contrasta con los juegos de suma positiva, donde ambos participantes pueden beneficiarse en cierta medida.

Laissez faire Expresión francesa para referirse a la libertad económica completa, cuando los gobiernos procuran intervenir en los mercados lo menos posible.

Liquidez Medida de cuán fácil es para alguien cambiar un activo (por ejemplo una casa, un lingote de oro o un paquete de tabaco) por dinero en efectivo.

Macroeconomía El estudio de la economía internacional y gubernamental; examina, con un elevado nivel de abstracción, el funcionamiento y desempeño de economías completas: qué factores afectan el producto interno bruto, los precios o el desempleo.

Marginal Diferencia que supone comprar o vender una unidad adicional de un producto (en oposición al coste medio).

Mercado Donde los compradores y los vendedores se encuentran (con frecuencia, virtualmente) para comerciar con bienes y servicios.

Mercado alcista Situación en que existe confianza entre los inversores, lo que fomenta el optimismo y aumenta el crecimiento.

Mercado bajista Situación en que se produce una caída constante en el mercado de valores, lo que fomenta el pesimismo y reduce el crecimiento.

Mercados de capitales El término general con que se conocen los mercados en los que se emiten y negocian valores y bonos.

Mercados monetarios La red de corredores e inversores que negocian préstamos a corto plazo (cualquier plazo entre unas cuantas horas y un año).

Microeconomía El estudio de las minucias dentro de las economías: qué hace a las personas tomar ciertas decisiones, cómo hacer rentables las compañías, etc.

Monopolio Control exclusivo de un producto particular en un mercado por parte de un vendedor.

Mora Situación en que una persona, institución o país no consigue pagar sus deudas.

Neto patrimonial negativo Situación que se produce cuando los activos de alguien, por lo general su vivienda en propiedad, se deprecian tanto que empiezan a valer

menos de lo que se debe por ellos.

Oferta La cantidad total de bienes o servicios que pueden comprarse a un precio particular. Junto con la demanda, es lo que alimenta una economía de mercado.

Oferta monetaria La cantidad de dinero que circula en una economía.

Pánico bancario Situación en que impulsados por el miedo los clientes de un banco intentan todos retirar sus ahorros de forma simultánea, con lo que a menudo lo llevan al colapso.

Patrón oro Un sistema internacional en el que los países fijaban el valor de su moneda creando una equivalencia entre ésta y una cantidad de oro determinada.

Política fiscal El conjunto de las decisiones que un gobierno adopta en materia de gasto público, recaudación de impuestos y deuda nacional.

Política monetaria Las decisiones que toman los gobiernos o los bancos centrales (por lo general, estos últimos) para regular la cantidad y el precio del dinero que circula en la economía.

Precio de equilibrio El precio en el cual la oferta de un producto coincide con la demanda.

Privatización Situación en que una compañía o institución previamente de propiedad pública se vende a una entidad privada.

Productividad La cantidad de la producción económica generada en comparación con la cantidad del esfuerzo invertido en ella (en términos de horas de trabajo o número de trabajadores).

Recesión Descenso del crecimiento económico de un país: cuando el PIB en lugar de aumentar se contrae durante dos trimestres consecutivos.

Subsidio Suma de efectivo que, por lo general, el gobierno paga a alguien para respaldar un tipo de negocio o industria particular. A menudo se les critica por ser una forma de proteccionismo.

Tasa de empleo El porcentaje de la población activa con trabajo.

Títulos Contrato financiero que otorga a alguien una participación en un activo, que puede ser cualquier cosa, desde bonos y acciones hasta derivados complejos.

Ventaja absoluta Situación en que un país puede producir algo de forma más eficiente, en otras palabras, invirtiendo menos dinero y esfuerzo, que otro.



EDMUND CONWAY. Es editor de economía de *Sky News*, el servicio de noticias 24h de televisión emitido por Sky Television. Es un antiguo corresponsal del periódico *Daily Mail* y editor económico del *Daily Telegraph* y el *Sunday Telegraph*.

Conway se unió a Sky News en agosto de 2011 como primer editor económico para cubrir la crisis financiera y la Gran Recesión, así como la crisis del euro. Entre sus muchos entrevistados está la directora del Fondo Monetario Internacional, Christine Lagarde, el Canciller del Exchequer (agencia tributaria británica), George Osborne, y el gobernador del Banco de Inglaterra, Sir Mervyn King.